تأليف
د. معتز جميل سوبجاكي



اللمسات الاحترافية

في عرض ومناقشة
الرسائل العلمية

(ماجستير - دكتوراه)


الدار العربية للعلوم ناشرون
Arab Scientific Publishers, Inc.

اللمسات الاحترافيّة في
عرض ومناقشة الرسائل العلميّة

(ماجستير - دكتوراه)

اللمسات الاحترافيّة في
عرض ومناقشة الرسائل العلميّة

(ماجستير - دكتوراه)

د. معتز جميل سوبجاكي

القراءة الفنية

د. خالد كمال الدين   د. رضوان الشغري

التدقيق اللغوي

هلال فتال



الدار العربية للعلوم ناشرون ش.م.ل
Arab Scientific Publishers, Inc. SAL

بسم الله الرحمن الرحيم

الطبعة الأولى: آب/أغسطس 2018م - 1439 هـ

ردمك 978-614-02-3546-5

الدار العربية للعلوم ناشرون ش.م.ل
Arab Scientific Publishers, Inc. SAL

عين التينة، شارع المفتي توفيق خالد، بناية الريم
هاتف: 786233 – 785108 – 785107 (1-961+)
ص.ب: 5574-13 شوران – بيروت 2050-1102 – لبنان
فاكس: 786230 (1-961+) – البريد الإلكتروني: asp@asp.com.lb
الموقع على شبكة الإنترنت: http://www.asp.com.lb

facebook.com/ASPArabic
twitter.com/ASPArabic
www.aspbooks.com
asparabic

تصميم الغلاف: محمد صادق

التنضيد وفرز الألوان: أبجد غرافيكس، بيروت - هاتف 785107 (9611+)

الطباعة: **مطابع الدار العربية للعلوم**، بيروت - هاتف 786233 (9611+)

إهداء

إلى عائلتي الغالية، أمّي، أبـي، إخوتـي.

إلى زوجتي الحنون، وأولادي مهجةِ الروح.

أرجو دائماً أن تكونوا مصدرا لسعادتـي.

إلى جميع المشاركين في هذا الكتاب، والذين كانوا قيمة مضافة له،
وأعطَوني من وقتهم، وشاركوني تجاربَهم، أنتم مصدر إلهامي.

إلى جميع الباحثين، والذين يسعون إلى التميّز في مناقشة أبحاثهم العلميّة،
استمرّوا في طلب التميّز في كلّ شيء في حياتكم،
ولتكن رحلتكم البحثيّة مصدرا لتطوّر العلوم والارتقاء
بأمّتنا العربيّة.

شكر وتقدير

لصديقتي الرائعة ريّان عيسى، التي تقف بجانبي دائماً في كلّ أعمالي وإنجازاتي، والتي أعطتني من وقتها في قراءة هذا الكتاب لمرّات عديدة، وقامت بمشاركتي بعضَ الأفكار المميّزة. شكرا جزيلا لمساعدتك في نشر هذه الرسالة من أجل الوصول إلى مجتمع بحثيّ مميّز.

لمئات الأشخاص الذين حضروا برامجي التدريبيّة، وندواتي العامّة، وللشركات التي قمت بالعمل على تدريب فريق عملهم في الشرق الأوسط، شكرا جزيلا لكم وأنا أشعر بالسعادة والشغف لأُسهم في تحقيق أهدافكم.

إلى أساتذتي الذين لهم فضل في وصولي إلى هذه المرحلة العلميّة المرموقة، والذين أسهموا في بناء شخصيّتي ومهاراتي العلميّة والبحثيّة، كلّ التحيّة والتقدير لعرفانكم وإخلاصكم في العمل الأكاديميّ والبحثيّ.

المحتويات

المقدّمة

لم أتردّد لحظة واحدة في الشروع بكتابة هذا الدليل العمليّ، فور حصولي على درجة الدكتوراه في إدارة الأعمال بتقدير ممتاز من جامعة الجنان في لبنان، وذلك رغبة منّي بتميّز جميع الباحثين عند تقديم ومناقشة رسائلهم وأبحاثهم العلميّة.

إنّ التميّز وترك الأثر لدى اللجنة الفاحصة أو المناقِشة، ليس بالأمر الصعب، بل هو السهل الممتنع، وبعبارة واحدة سأردّدها عليكم كثيراً في هذا الكتاب، حتّى تصبح جزءاً من كيانكم في جميع مسارات حياتكم: (التكرار هو أمّ المهارات) (Repetition is the Mother of Skills).

سآخذك في هذا الكتاب في رحلة علميّة وعمليّة، تكون دليلك التدريبي لجميع مشاركاتك البحثيّة، ليس هذا فحسب، بل يمكنك استخدام هذا الدليل في جميع الأوقات التي تحتاج فيها إلى العرض أمام جمهور معيّن، ومناقشة محتوى عرضك، فإذا كنت باحثا، أستاذا جامعيّا، مدرّبا، مدرّسا، موظّفا، صاحب شركة أو حتّى تلميذا في أوائل سنواتك الجامعيّة، فأنت تقرأ الكتاب الذي سيكون علامة فارقة في حياتك البحثية.

ما ستتعلّمه في هذا الكتاب، أكاد أجزم أنّك لم تتلقَّهُ في أيّ مرحلة دراسيّة أو بحثيّة، لأنّه مبنيّ على خلاصة تجارب وخبرات المئات من الباحثين والأكاديميّين والمدرّبين والتنفيذيّين، الذين طوّروا مهاراتهم إمّا عن طريق التعلّم الشخصيّ (Self-Learning) أو عن طريق التدريب الاحترافيّ (Professional Training)، فكن قارئاً جيّداً وملتزماً بتنفيذ كافّة التقنيّات، واستخدام كافّة الأدوات التي سأعرضها عليك، وعندها أضمن لك أن تكون على الطريق الصحيح لتصبح من

أفضل المتحدّثين والمناقشين في مختلف المجالات، وستكون محطّ أنظار الجميع في أيّ مكان يتطلّب العرض والإلقاء والمناقشة.

سأعرض عليك في هذا الكتاب مقابلات أجريتها مع العديد من الخبراء في مجال العرض والإلقاء، ليضعوا بين أيدينا كلّ التقنيّات الحديثة التي تجعل منك متحدّثا محترفا، كما سأعرض عليك مقابلات أجريتها مع أكاديميّين عمِلوا ويعمَلون كمناقشين ومشرفين لأبحاث الماجستير والدكتوراه، وكذلك محكّمين للأبحاث والأوراق العلميّة، إذ سيعرضون علينا أهمّ النقاط التي يجب على الطالب أن يتحلّى بها عند مناقشة رسالته العلميّة، وما السلبيّات ونقاط الضعف التي يجب أن يتجنّبها حتّى يكون متميّزا في عرضه ومتمكّنا خلال مناقشته.

ليس هذا فحسب، كذلك يمكنك المتابعة معي شخصيًّا، لأعمل على تهيئتك واختبارك قبل مناقشتك العلميّة الآتية، وستكون مجّاناً مع فنجان القهوة أقدّمه إليك؛ فأنا أؤمن أنّ السعادة في العطاء اللامشروط، هو ما يعزّز رسالتنا كموجّهين للشخصيّات التي تسعى إلى التميّز والارتقاء نحو القمّة... لن أطيل عليكم، ودعونا نخُض هذه الرحلة العلميّة بصبر والتزام وشغف، للوصول إلى أرقى المستويات في العرض والإلقاء والمناقشة.

المؤلف

هل أنت جاهز لأوّل محطّات الرحلة؟؟

لا تدع شيئاً يلهيك عن القراءة والاستمتاع بما ينتظرك...

لا تنس أن تحمل بيدك قلما لتدوّن ملاحظاتك والإضافات الخاصّة بك، كذلك لا تنسَ مشروبك المفضّل وأنت تقرأ...

الفصل الأوّل

إعداد الرسائل والأبحاث العلميّة المتماسكة

إنّ العملَ البحثيّ هو رسالة سامية، تهدفُ إلى إثراء العلوم الموجودة بأفكار تطويريّة جديدة، وتقديم حلول للمشكلات والتحدّيات التي عجَز عن حلّها العديد من العاملين في هذا المجال، ليتصدّى لها الباحث متسلّحاً بالمهارات البحثيّة، ليخوض غمار التحدّي. لا تحسبْ أنّك طالبٌ تؤدّي واجباً أكاديميًّا لتحصل على درجة علميّة فقط، فأنت باحث، والعديد من الشركات والمنظّمات والحكومات تنتظرُ نتائجَ أبحاثك لتقومَ بأخذ النتائج والتوصيات وتطبيقها، للحصول على الفرضيّات والأهداف البحثيّة التي عمِلت أنت على إثباتها وتحقيقها.

سأقصُّ عليك هذه القصّة التي حدثت معي، أثناء مشاركتي ببحث علميّ في المؤتمر العلميّ للإدارة والأعمال في إندونيسيا عام 2016م.

تجري العادة في المؤتمرات العلميّة، أن يكون هناك العديد من المتحدّثين الرئيسين، يشاركون خبراتهم الأكاديميّة والمهنيّة مع المشاركين، لنقل معارفهم وخبراتهم ومهاراتهم. وكان من بين المتحدّثين البروفسّور الكندي "إيريك ويركر: Eric Werker" الحاصل على درجة الدكتوراه من جامعة هارفرد، وكان يعمل في ذلك الوقت أستاذاً في كلّيّة إدارة الأعمال في جامعة سيمون فريزر في فنكوفر - كندا.

خلال ورشة العمل التي كان يقدّمُها البروفسّور "ويركر"، ذَكَر أنّه يعمل الآن على عشرة أبحاث بالتعاون مع عدد من الباحثين وطلاب الدكتوراه في وقت واحد، ما جعلني وصديقي الدكتور "محمّد بيتيّة" المتخصّص في إدارة الجودة في حيرة من أمرنا بعد هذه الكلمات، كيف لأحد أن يعملَ على عشرة أبحاث في وقت واحد؟ انتظرتُ وصديقي استراحة الغداء لمقابلة البروفسّور "ويركر"،

الذي دعانا إلى طاولته بكلّ محبّة وتواضع، فدار بيننا حديث طويل... ثمّ سألته كيف لك أن تعملَ على عشَرة أبحاث في وقت واحد كما ذكرت؟ فضحك وقال لي: "أغلب الباحثين الأكاديميّين، يعملون على عدد كبير من الأبحاث إلى جانب التعليم الأكاديميّ، وهذه الأبحاث نتقاضى عليها أجوراً من الجامعة، فهناك ميزانيّة لذلك، كما ونتقاضى عليها ثمناً عالياً من الشركات التي تهتمّ بالنتائج؛ لأن الشركات لدينا لا تعمل على التوسّع وتطوير المنتجات والخدمات، إلاّ بناءً على الأبحاث والنتائج ودراسة السوق التي نقوم بدراستها، وهنا تتنافس الشركات للحصول على هذه الأبحاث حتى يكون لها السبق".

هل أوصلتُ لك عزيزي القارئ الفكرة؟؟ هل علمت أهمّيّة البحث العلميّ وأهمّيّة نتائجه؟؟ هل ما زلت ترى نفسك باحثاً بسيطاً فحسب، لا قيمة له؟ أدعوك إلى مراجعة معاييرك في هذا الجانب. لن يكونَ هناك تطورٌ على صعيد الأبحاثِ والرسائلِ العلميّة، ما لم يكن هناك جدّيةٌ في العمل البحثيّ واحترافيّة في عرض ومناقشة النتائج، وليس هذا فحسب، بل يتوجّب علينا أيضاً استكمالُ هذه الأبحاث بأبحاثٍ أخرى تستكملُ النتائجَ والتوصياتِ المعروضة.

لن يكون هناك تطوّر على صعيد الأبحاث والرسائل العلميّة، ما لم يكن هناك جدّيّة في العمل البحثيّ واحترافيّة في عرض ومناقشة النتائج؛ وليس ذلك فحسب، بل استكمال هذه الأبحاث بأبحاث أخرى تستكمل النتائج والتوصيات المعروضة...

إنّ أولَ خطوةٍ لتميّزك بمناقشة بحثك ورسالتك العلميّة، هي إعداد بحثٍ متماسكٍ خالٍ من العيوب والهفوات والأخطاء البحثيّة وخاصة المنهجيّة منها. فكلّما كان بحثك متماسكاً، يخلو من الفجوات، كانت حجّتك أكثر قوة وإقناعاً.

في الصفحات الآتية، سأضعُ بين يديك
أهمَّ معاييرِ الأبحاثِ والرسائلِ المتماسكة.

ستسألُ نفسَك: ما معاييرُ الأبحاثِ والرسائلِ المتماسكة؟؟ وكيف لي أن أُقيّمَ عمليَ البحثي؟ هذه أسئلة طبيعيّة جدًّا، فحتّى كبار الباحثين قد يعجزون عن الإجابة عليها، وأنا هنا لأضعَ لك خارطة طريق ومعاييرَ محددةً، يمكنُ أن تعتمدها في أبحاثك الحاليّة أو القادمة، وتكون لك مرجعاً تعملُ أنت على

تطويره مع الزمن. هذه المعايير ستكون عبارة عن أسئلةٍ محدّدةٍ، تجعلُك تبني تصوّراً عن مستوى بحثك ومدى تماسك عناصره.

1- هل يتناولُ البحثُ إشكاليّةً مهمّةً معاصرة؟

2- هل يعطي البحثُ معلوماتٍ جديدةً تجيبُ عن الأسئلة المطروحة، أم يطوّرُ أدواتٍ وتقنيّاتٍ تتعلّق بمحور الدراسة؟

3- هل تمّت الإجابةُ بدقّة تامّة على الأسئلة البحثيّة المطروحة؟

4- هل استخدمتَ المهاراتِ والأساليبَ المتوفّرة كافّة، للقيام بهذا البحث؟

5- هل قمت بإجراء تقييم المخاطر لتحديد:

ما إذا كانت هناك أيّة مسائل أخلاقيّة أو مراجعة قانونيّة مطلوبة.

ما إذا كان هناك أيّ خطر على المشاركين في البحث (المنظّمات، الباحثين، المشاركين وغيرهم).

ما المتطلّبات القانونيّة التي تحكم البحث؟

6- هل قمت باتّباع جميعِ التعليماتِ الخاصّةِ بالدليل العلميّ للأبحاث؟

7- هل قمت باتّباع جميعِ إرشاداتِ مشرفِك الأكاديميّ (إن وجد)؟

8- هل عرضت نتائجَ بحثِك بدقّة وصدق وأمانة، ضمن الإطار الزمنيّ المطلوب؟

9- هل قمت بالإشارة إلى جميع المساهمات في البحث؟

10- هل أجابت نتائجك البحثيّة على الفرضيّات الموضوعة؟

11- هل دعمت الأدبيّات النظريّة (الإطار النظريّ) والدراسات السابقة النتائج الخاصّة بالبحث؟

12- هل كانت توصياتك بناء على النتائج التي حصلت عليها؟

13- مواصفات البحث:

هل يفتح مجالاً جديداً؟

هل يحلّ مسألة لم تحلّ لفترة طويلة؟

هل يستكشف بحثك مجالاً علميًّا بشكل كامل؟

هل تحقّقت تجريبيّا من صحّة النظريّة؟

14- الشكل والمنهجيّة:

هل يستلزم بحثك تدقيقا لغويّا؟

هل يستلزم التقيّدَ بالمنهجيّة المعتمدة؟

هل يستلزم تسلسلا منطقيّا في تقسيم الفصول والمباحث؟

هل هناك نقص في المراجع المناسبة والكافية والحديثة؟

15- السياق العلميّ:

هل هناك فجوة بين الفصل النظريّ والفصل العمليّ؟

هل هناك حشو بارز وينبغي الاختصار؟

هل هناك عدم توافق بين التحليل والاستنتاجات مع الفرضيّات المطروحة؟

هل هناك غياب للنقد والتحليل في سياق الدراسة؟

16- الدراسة الإحصائيّة:

عدم استخدام التطبيقات المناسبة

عدم مراعاة حجم العيّنة التمثيليّة

17- الأمانة العلميّة:

هل نقلت دون توثيق؟

هل تمّ التجاوز في الاقتباس؟ (الحدّ الأقصى المسموح به علميًّا يختلف بين جهة وأخرى).

بعد الإجابة على هذه الأسئلة بطريقة علميّة
تعكس حالة البحث التي قمت بإعداده، ستتمكّن
من تقييم بحثك العلميّ، هل هو متماسك أم لا.

قد تظنّ عزيزي الباحث أنّ هذا الموضوع صعب ومعقّد، ولكن اعلم أنّ 99 بالمئة من المدقّقين في الأبحاث، يعتمدون النموذج نفسه الذي وضعته بين يديك، وبالتالي عند التزامك به منذ البداية، توفّر على نفسك عناء التعديلات عند تقديم نسختك النهائيّة من أطروحة الدكتوراه أو رسالة الماجستير أو حتّى الورقة البحثيّة. فاعمل على النموذج منذ البداية، ولا تعط فرصة للمدقّقين بعرقلة مشوارك البحثيّ؛ وهنا أتذكّر قصّة صديقي الدكتور **(علي)**.

كان الدكتور علي طالبا في كلّيّة الهندسة، يعمل على أطروحة الدكتوراه في هندسة الاتّصالات، ولم يكن يلتزم بالدليل العلميّ بشكل تامّ، ولا حتّى بملاحظات مشرفه الأكاديميّ، ولم يعمل على الأسئلة التي عرضتها عليك في الصفحات السابقة؛ فما كان من اللجنة الفاحصة إلاّ أن أرسلت له تقارير التقييم للأطروحة، وفيها عشرات الملاحظات التي جعلت الدكتور علي يتأخّر ستّة أشهر إضافيّة على تخرّجه.

كذلك سأقصّ عليك تجربتي الشخصيّة، في إعداد
بحث متماسك خلال إعداد أطروحة الدكتوراه..

منذ بداية رحلتي البحثيّة، كان هناك كتاب لم يفارقني أبداً، وهو الدليل العلميّ لكتابة الأبحاث الخاصّ بجامعتي. فكنت لا أنتقل من فصل إلى آخر، إلاّ بعد التأكّد بأنّني طبّقت جميع المعايير المطلوبة في الفصل المنجز، حتّى لا أضطرّ لاحقا إلى العمل على متفرّقات قد تعيقني كثيراً... وكذلك كنت أتّبع إرشادات وتوجيهات المشرف الأكاديميّ الخاصّ بـي في ذلك الوقت، وهو البروفسّور عبد الرزّاق

شربجي، الذي لديه خبرة أكاديميّة وعلميّة لأكثر من 40 سنة، ولم يكن يقبل أيّة هفوة، خاصّة إن كانت من حيث الشكل أو المحتوى للأطروحة. وأحياناً كنت أتضجّر من ذلك لأنّي أرى أنّ السرعة في الإنجاز هو الحلّ الأمثل، ولكن لم أعرف أهمّيّة هذه الملاحظات، إلاّ عند إنهاء الرحلة البحثيّة بتقدير ممتاز. حيث أتذكّر في ذلك الوقت، أنّ المشرف أحياناً، كان يوجّهني بإلغاء جزء كبير من العمل، لعدم ارتباطه مباشرة بالدراسة، أو لا يخدم الفرضيّات الموضوعة، ممّا يثير غضبا في داخلي، ولكنّي كنت ألتزم بتوجيهاته العلميّة بشكل حرفيّ وتامّ. كذلك، أتذكّر أنّني عند الانتهاء من إعداد المسوّدة الأولى، أرسلتها إليه عبر البريد الإلكترونيّ بسبب وجودي في المملكة العربية السعودية وهو في لبنان، فطلب منّي طباعة النسخة النهائيّة بشكل ورقي... فطبعت النسخة وأرسلتها إلى بيروت، وبعد عدّة أيّام، أرسلت من يأخذها من عند البروفسّور شربجي، وأمّنتها إلى المملكة العربية السعودية عبر صديق لي، وهو السيد أحمد طبيخ مدير عام مجموعة شركات القّمة الإعلاميّة.

ما إن وصلت النسخة بين يديّ، حتّى تصفّحتها بشكل سريع، وعلمت حينها، أن لا وقتَ للنوم بعد الآن، لِما كان من ملاحظات صغيرة وكبيرة موضوعة بخطّ يد البروفسّور. وبدأت العمل عليها، إذ كنت أعمل على التعديلات أحياناً لثماني ساعات متواصلة، على امتداد ثلاثين يوما، لكي أستطيع أن أقدّم النسخة النهائية للجامعة بأسرع وقت ممكن.

ومن المشكلات التي واجهتني، أنّني في يوم من الأيّام، كنت أعمل لمدّة عشر ساعات متواصلة، على تعديلات دقيقة جدًّا، سهلة كونَها شكليّة، ولكنّها تتطلّب تركيزاً عالياً جدًّا، وإذ بشكل مفاجئ، ومن دون أيّ مقدمات، انطفأ جهاز الكومبيوتر! وعند إعادة تشغيله، لم أجد التعديلات الأخيرة التي عملت عليها لساعات طويلة، وحاولت العديد من التقنيّات لاسترجاع التعديلات، حيث إنّني استعنت بمهندسين خبراء في هذا المجال، ولكن لم يكن هناك أية فائدة، فما كان منّي إلاّ أن عملت عليها مجدّداً... هذه الأمور قد تحصل... لذلك فالنصيحة هنا، هي إعداد نسخ احتياطيّة دائماً لأيّ عمل تقوم به.

بعد الانتهاء من التعديلات تمّ إرسال نسخة أوليّة للجامعة، حيث إن سياستها المتبّعة في مرحلة الدكتوراه، هي أن يتمّ عرض الأطروحة على محكّم وقارئ أوّل، وفي حال نجحت ونالت العلامة المطلوبة، تتحوّل إلى أربعة محكمّين آخرين. وهذا ما حصل، حيث تمّ إرسال التقرير الأوّل، وجاء بنتيجة إيجابيّة وتمّ تحويل الأطروحة إلى المحكّمين الأربعة.

انتظرت شهرين حتّى أتت ردود المحكّمين، حيث يأتي كلّ تقرير على حدة، يتضمّن الملاحظات التي تجيب عليها الأسئلة في النموذج السابق. ومع كلّ التعديلات التي أجريتها بطلب من مشرفي الأكاديميّ، وردت ملاحظات أخرى كذلك، مع التوصية بالمناقشة وجهوزيّة البحث وإمكانية التعديل بعد المناقشة، وهذا يدلّ على أنّ البحث صالح ولا يوجد فيه أيّة عيوب أو هفوات منهجيّة؛ ومع ذلك، فقد قمت بالعمل على الملاحظات في تقارير المحكّمين الأربعة، وذلك لسبب واضح وصريح أضعه بين يديك وسأذكره كذلك لاحقا:

لا تدع أيّة فرصة للمحكّمين أو المناقشين يوم المناقشة، أن يعيدوا طرح هذه الملاحظات على شكل أسئلة أنت بغنى عنها.

فأنت عندما تقوم بكافّة التعديلات، فلن يكون هناك داعٍ أو حجّةٌ للمحكّم والمناقش أن يسألك عن هذه الملاحظ خلال المناقشة، ممّا يقلّل من الأسئلة التي قد تواجهك.

نستكمل التجربة...

بعد الانتهاء من جميع الملاحظات، تمّت إعادة طباعة نسخ جديدة محدّثة، وتمّ إرسالها إلى المناقشين مرّة أخرى بحلّة جديدة وبتماسك أكبر واحترافيّة أعلى. وهذا ما جعلني كباحث، أدخل قاعة المناقشة بثقة أكبر ودافعيّة وبأسلوب هجوميّ علميّ، لأدافع عن الأفكار التي وضعتها، متسلّحاً بالنتائج والتوصيات التي حصلت عليها ووضعتها، وهذا ما تمّت الإشارة إليه من قبل المناقشين. حيث أثنى الجميع على جودة العمل البحثيّ، وأنّه بعد إجراء التعديلات الخاصّة بملاحظات التقارير، ظهر هذا العمل البحثيّ بحلّة جديدة أكثر احترافيّة وتماسكاً، ممّا أظهر الباحث على أنّه جادّ في طرحه، متقن في إعداده، وعلميّ في منهجيّته.

نصائح الدكتور خالد كمال الدين:

كما أشير دائماً، بأنّ الدكتور خالد كمال الدين، أحد الأشخاص الذين أعتبرهم قدوة في حياتي، وتأثّرت به كثيراً في عدّة مجالات، عندما طلبت منه المشاركة في خبرته ونصائحه وإرشاداته، لم يتردّد

البتّة، بل وأبدى كلّ الدعم والمساعدة، ليظهر هذا الكتاب في شكله الاحترافيّ والعلميّ، ويكون قيمة مضافة للمكتبة العربيّة اليوم...

الدكتور خالد لديه أكثر من عشرة أعوام، خبرة في التعليم الأكاديميّ والإشراف ومناقشة أطروحات الدكتوراه ورسائل الماجستير، وقد تخرّج آلاف الطلاّب على يديه، وكان دائماً الخيار الأوّل لأيّ طالب وباحث يريد أن يتميّز في إعداد بحث مميّز وله إضافة علميّة؛ ولا عجب في ذلك، فهو المرشد الموجّه المتقِن لعمله، وكان لي شرف التخرّج على يديه، حيث كان أحد أعضاء لجنة مناقشة أطروحة الدكتوراه الخاصّة بـي.

قدّم لي الدكتور خالد نصائح وإرشادات مهمّة جدًّا، في تماسك البحث وتميّزه، ومن هذه النصائح:

خمس نقاط تدلّ على تماسك البحث ومنهجيّته:

1- انسجام وتسلسل موادّ الفهرس ضمن رؤية ومنهجيّة واضحة.

2- نوعيّة الـ footnotes (الحواشي) من حيث المستوى والحداثة.

3- قدرة الباحث على التعامل مع العيّنة ومدى تمثيلها لمجتمع الدراسة.

4- احترافيّة الاستمارة (الاستبيان) ودقّتها وإتقانها.

5- احترافيّة المقابلات والملاحظة لضمان جودة البيانات.

6- مدى ارتباط النتائج والتوصيات وخصوصيّتها للبحث والابتعاد عن العموميّة.

ثلاث نقاط ضعف مشتركة في الأبحاث:

1- عدم تماسك اللغة التي كتب بها البحث.

2- تشتّت وضياعُ الباحث بين المنهجيّات المختلفة.

3- الكتابة العبثيّة والحشو الزائد الذي لا يخدم الموضوع، بحيث إنّك إذا حذفت هذه الكتابة، فلا ينقص من قيمة البحث شيء.

نصيحتان للباحثين بشكل عامّ:

1- أناقة البحث من حيث الشكل وعدم وجود أخطاء لغويّة وأخطاء مطبعيّة، دليل على أناقة الباحث وجدّيّته واحترافيّته.

2- إعطاء الوقت الكافي في اختيار العنوان البحثيّ والخطّة البحثيّة، فهما ثلث الأطروحة أو الرسالة.

3- اقرأ قبل أن تُقرأ.

تجربة الدكتور كلاوديو:

وهذه تجربة أخرى يرويها لنا الدكتور كلاوديو، الذي التقيت به في مؤتمر علميّ في دبي، حيث قال لي إنّه عندما كان طالبا يقدّم رسالة الماجستير في الإعلام، أجرى تعديلات بناءً على جميع الملاحظات الخاصّة بالمحكّمين، وأرسل النسخ الجديدة للجامعة. وكان هناك محكّم لم تصله النسخة المحدّثة، وعندما بدأ هذا المناقش بطرح أسئلته، أشار إليه الدكتور كلاوديو أنّ هذه الأسئلة والملاحظات، قد تمّ تعديلها في النسخة المحدّثة ولم تعد موجودة؛ فما كان من المناقش إلاّ أن قال له "لم تصلني النسخة الجديدة، ما يعني أنّني سأحذف هذه الأسئلة" **الأمر الذي أنقذ الدكتور كلاوديو من عدّة أسئلة كانت ستطرح عليه،** وتجعله يبدو وكأنّه لم يقم بأخذ ملاحظات المحكّمين بجدّيّة تامّة، ممّا يصعّب عليه المناقشة، وبالتالي سيكون لذلك تأثير بلا شكّ على نتيجته النهائيّة.

تجربة السيّد سامي:

يروي لنا صديقي السيّد سامي طنبور، وهو الحاصل على درجة الماجستير بتقدير ممتاز، تجربتَه مع الرحلة البحثيّة، وكان لي شرف قراءة بحثه، وهو بحث علميّ راقٍ ومتماسك من كلّ الجوانب. فعندما سألته عن المنهجيّة التي اعتمدها ليخرج لنا بحثاً متماسكاً ارتقى إلى درجة الامتياز، ذكر لي عدّة أساليب في هذا الخصوص، حيث بدأ أوّلاً بوضع خريطة ذهنيّة وتصوّر ذهنيّ للبحث ونتائجه منذ البداية، ما ساعده على العمل بشكل علميّ على ربط الجانب النظريّ بالنتائج والتوصيات بشكل أسهل. وهذه من العادات السبع للناس الأكثر فعاليّة (ابدأ والنهاية في ذهنك) كما أشار ستيفن كوفي في كتابه الشهير. كما أنّ السيّد سامي ذكر لي أنّه اختبر الفرضيّات الخاصّة ببحثه بشكل دقيق جدًّا،

باستخدام عدّة أدوات بحثيّة لهذا الغرض، ممّا زاد من صدقيّة النتائج. وبعدها اختتم كلامه بقوله: "لقد تقيّدت بشكل دقيق بملاحظات المشرف الأخيرة، مع أخذ آراء باحثين أكثر خبرة في هذا المجال، جعل من البحث يرتقي إلى هذه الدرجة".

تجربة السيّدة غلوريا:

التقيت بغلوريا بمؤتمر دوليّ لتطوير الموارد البشريّة في البحرين، وجرى حديث بيننا، إلى أن تطرّقنا إلى موضوع رحلتها البحثيّة، حيث قالت لي إنّها حصلت على الماجستير في إدارة الأعمال مع مرتبة الشرف، وذلك بعد أن قدّمت بحثاً منهجيًّا متماسكاً باعتماد أسلوب (Benchmarking) وهو عمليّة مقارنة نموذج بآخر ناجح، لاعتماد المنهجيّة والطريقة نفسهما، فأخذت غلوريا بحثاً مميّزاً وعملت ضمن إطاره، وهذا ما جعلها تحقّق النتائج ذاتها التي حقّقها ذاك البحث.

بعد قراءتك لهذه التجارب العلميّة من أكاديميّين وخبراء، بات لديك دليل كامل متكامل عن معايير الأبحاث والرسائل العلميّة المتماسكة، فلم يعد لديك أيّ عذر إلاّ أن تقوم بإعداد بحث علميّ متميّز يرقى إلى الدرجات العليا. هذه الخبرات لن تجدها في أيّ كتاب أو أيّ مصادر أخرى، لأنّها خلاصة تجارب حقيقيّة وخبرات وليست كلاما نظريّا فقط...

كذلك أنصحك عزيزي القارئ، بأن يكون لك قراءات معمّقة في منهجيّات وأساليب البحث العلميّ، ومتابعة كلّ ما هو جديد في هذا العلم الجميل، لأنّه سيجعلك منهجيّا وصاحب معايير عالية. كذلك أنصحك بالتعمّق في الدراسات الإحصائيّة، لأنّها أساس نجاح نسبة كثيرة من الأبحاث، وهذا التعمّق سيجعلك قادرا على كتابة نتائج وتوصيات متماسكة، وهذا أيضاً أصبح في متناول الجميع مجّانا على اليوتيوب كدروس تعليميّة، وكذلك موجودة بشكل كتب إلكترونيّة مجّانيّة... لم يعد لدى أحدنا أي عذر...

أيضاً من النصائح التي أقدّمها لك - عزيزي الباحث المتميّز - أن تدخل في مجموعات تعلّمية خاصّة في البحث العلميّ. ومن هذه المجموعات، أنصحك بموقع Researchgate.net والذي يضمّ آلافا من الباحثين من مختلف البلدان والاختصاصات، ولديهم آلاف الأبحاث المنشورة في أرقى المجلاّت العلميّة والمؤتمرات، فكن أنت جزءاً من هذا المجتمع، وكن فاعلا ولا تكتفِ فقط بالمشاهدة

والقراءة؛ فالمشاركة والمناقشات تعطيك أفضليّة في التعلّم، ولا تخشَ الخطأ، فلن تتعلّم ما لم تأخذْ خطوات وتجارب... فقط من لا يعمل هو من لا يخطئ.

هل أنت مستعدّ للفصل الثاني؟؟ أنا شخصيًا لديّ شغف بما سأطرحه عليك لاحقا...

وصلنا إلى محطّة الفنّ والإبداع

هل تعلم مدى أهمّيّة العرض الذي ستقدّمه؟؟

هل تعلم أنّ صورة واحدة تعدل 1000 كلمة؟؟

“One picture is worth a thousand words” - Bernard

هل تعلم أنّ العين تعشق قبل الأذن أحياناً..

الفصل الثاني

إعداد العرض التقديميّ

بعد إعداد بحثك المتماسك، وقد أصبح جاهزاً للتقديم والمناقشة، وحصلت على أجمل خبر في مسيرتك العلميّة، وهو تحديد موعد الدفاع عن بحثك الذي يعد بالنسبة إليك (اليوم الكبير). منذ الإعلان عن هذا الموعد، ستبدأ رحلة الإعداد، ويمكن مقارنتها باختبارات الدخول إلى الكلّيّات العسكريّة، حيث لا نوم بعد اليوم... ولكن سيكون هناك العديد من الأمور الأخرى، وأوّل ما عليك القيام به هو الشروع بتجهيز وإعداد العرض التقديميّ، باستخدام أحد البرامج التي تتقنها، وأنا أفضّل نماذج PPT (Power Point Templates) من مايكروسوفت، وهو سهل الاستخدام، ويمكنك التحكّم به كيف ما تشاء، ويفي بالغرض، وسيظهرك بالشكل الاحترافيّ الذي تطمح أن تخرج به أمام لجنة المناقشة والجمهور...

إنّ العرض التقديميّ غالباً ما يعكس احترافيّة وإتقانَ العارض، مهما كانت المرتبة الوظيفية أو الأكاديمية لهذا العارض وفي أيّ مجال يعمل. واحترافيّة إعداد العروض التقديميّة تحتاج إلى تكرار وفنّ، ولكن كما أقول دائماً **التميّز يحتاج إلى 99 بالمئة جهداً وعملاً و1 بالمئة موهبة وفنًّا**؛ ولهذا نحن نحتاج هنا إلى الجهد مع الفنّ، ليكون لدينا نموذج رائع يذهل المشاهدين والمناقشين، ممّا يجعلك كباحث تتحكّم في أولى مفاتيح المناقشة، وهو أن تقدّم عرضاً يخطف الانتباه.

من خلال خبرتي ومشاهدتي لعشرات المناقشات العلميّة، فإنّ لجنة المناقشة لا تُعير انتباهها للباحث الذي يكون عرضه مملاً وغير محترف، ويكتفي المناقشون بالنظر إلى بعض الأوراق التي أمامهم أو في هواتفهم الذكية، أو قد يتحدّث بعضُهم إلى بعض في أمور ثانويّة، وهذا يدلّ بشكل واضح وصريح على عدم اهتمام اللجنة بالعرض والمحتوى.



تذكّر دائماً "التكرار هو أمّ المهارات"
Repetition is the Mother of Skills

إنّ العرض التقديميّ هو ملخّص بسيط جدًّا عن البحث الذي قمت بإعداده. وعليه، فإنّك لن تتمكّن من وضع كافّة التفاصيل فيه، ولا حتّى 10 بالمئة منها، بل ستكتفي بـ 25-30 شريحة عرض بسيطة سهلة القراءة، وتكون مُعيناً لك وليست المحرك الرئيسي... فإن كنت لا تعلم، فإنّ شرائح العرض تسمّى المُعِينات (التدريبيّة، التعليميّة وغيرها) ولا تكون كتابا تتمّ قراءته على الحاضرين، فبِاتّباعك هذا التعريف عزيزي القارئ ستكون في الطريق الصحيح.

السؤال هنا الذي يطرحه الكثيرون:
ماذا نضع في شرائح العرض إذاً؟

سأضع بين يديك في الصفحات القادمة، العديد من التقنيّات التي عليك أن تستخدمها في عمليّة إعداد العرض التقديميّ، كذلك سأعرض عليك خبراتِ وتجاربَ الباحثين السابقين في عمليّة إعداد العروض كما فعلنا في المحور السابق. لذلك سيكون لديك دليل كامل من الأدوات، كما ويمكنك مراسلتي شخصيًّا لأيّ توضيح أو استشارة في هذا الموضوع، ومنها أن أحكّم لك العرض التقديميّ الخاصّ بك.

اعلم - عزيزي الباحث - بأنّك مهما بلغت من الاحترافيّة في عمليّة إعداد العروض التقديميّة، فيجب عليك دائماً أن تعرضه على خبراء متخصّصين في هذا الموضوع، لأنّك ستتلقّى إضافات لم تفكّر فيها، ستمنح عرضك فارقاً كبيراً. لا تخجل ولا تتردّد في هذا الأمر، فذلك من صفات المحترفين، وهو لا يعدّ ضعفاً أو عدم قدرة، بل على العكس، سينظر إليك الآخرون على أنّك تحبّ الأخذ بالآراء كما يتمّ أخذ رأيك، ولا تتردّد في الإجابة برحابة صدر.

تقنيّات إعداد العروض التقديميّة الاحترافيّة:

اجعلها قصيرة وبسيطة

هناك مَثل قديم يقول: "لن يلومك أحد حين يكون عرضك التقديميّ قصيراً" بل لا يقتل احترافيّة العرض، إلاّ أن يكون طويلاً ومملاً. لذلك اجعل عرضك قصيراً وبسيطاً وجميلاً، من خلال ذكر ما هو مهمّ وشائق فقط، والابتعاد عن كتابة ما لا يريد المناقشون سماعَه، لأَنّ عليك أن تعلم شيئاً مهمًّا جدًّا: إذا قمت بعرض ما هو مكتوب في الأطروحة أو الرسالة العلميّة، فهذا ليس بشيء جديد، فسبق أن قرأت اللجنة أطروحتك بتمعّن، وهم على دراية بكافّة التفاصيل، ولكن الأهمّ في هذه المرحلة، أن يتمّ اختبار مهاراتك في التلخيص الفعّال.

لذلك أضع بين يديك التقنيّات الآتية:

1- يجب ألاّ تتعدّى شريحة العرض أربعة أسطر إلاّ في حال التعداد.

2- يجب ألاّ يتعدّى السطر أكثر من أربع كلمات إلاّ في حال ذكر فقرة متواصلة قصيرة.

3- يُنصح باستخدام الخلفيّة البيضاء أو الألوان الخفيفة القريبة للبيضاء.

(Light Blue, Light Green, Light Yellow)

4- استخدم الخطوط المتعارف عليها (Standards Fonts) مثل:

Times New Roman

Simplified Arabic

5- يمكنك استخدام نوع خطّ آخر للعناوين، ولا تستخدم الخطّ الإيطاليّ إلاّ للضرورة.

6- لا تستخدم الأحرف الكبيرة في الكتابة الإنكليزيّة (Capital Letters) إلاّ في أوّل الكلمة فقط.

7- استخدم حجماً كبيراً نسبياً على ألاّ يقلّ عن 24 نقطة ويمكن استخدام 36 للعناوين.

8- يمكنك استخدام حجم خط أكبر من 36 نقطة في حال كان هناك معلومة مهمّة تريد شدّ انتباه القرّاء إليها، على أن لا يكون في الشريحة صور ولا تتعدّى الشريحة سطرين وأربع كلمات على الأكثر.

9- استخدم التنقيط عند التعداد والتسلسل.

10- استخدم المسافات بين الأسطر (Line Spacing) في حال التعداد بما لا يقل عن 1.5.

11- يمكنك تضخيم الحرف **"Bold"** عند الضرورة فقط وليس لكلّ الكلام في الشريحة.

12- يجب ألاّ تتعدّى نسبة الكلام 20 بالمئة من العرض التقديميّ، والباقي يتوزّع بين الصور والجداول الإحصائيّة والتصاميم.

13- اترك مساحة كافية مريحة للمشاهد بين طرف الشريحة والنص المكتوب، ولا تنس التركيز على تطابق البدايات والنهايات.

14- استخدم خاصّيّة التعديل (Justify) عند كتابة النصوص ولا تتركها غير متناسقة.

صورة واحدة تعادل ألف كلمة:

لم يعد هناك مكان للكلام الكثير في شرائح العرض، وكما أشرنا سابقا أنّ 80 بالمئة من الشرائح يجب أن تتضمّن الصور والرسوم البيانيّة والجداول وغيرها... إنّ كثرة وجود الكلام في الشريحة، يجعلك بشكل لا إراديّ تقرأ منها، وهذا ما لا نريده، وسنتحدّث عنه لاحقا.

إنّ استخدام الصور يعطي المناقش والحضور نوعا من الحشريّة والفضول للنظر بشكل لا إرادي إلى شريحة العرض، وهذا ما تريده أنت، أن تجذب انتباه اللجنة والحضور إلى عرضك المميّز الاحترافيّ. ومن أهمّيّة استخدام الصور، تحقيق رابط ذهنيّ بينك وبين الفقرة التي تريد أن تتحدّث عنها، فتجعلها تترسّخ في ذهنك بشكل أكبر، وهذه من التقنيّات التي تستخدم في تقوية الذاكرة واسترجاع المعلومات.

إنّ استخدام الصور في عرضك التقديميّ يضفي عليه لمسة فنّيّة وجماليّة، وتنسيق الألوان يُشعر المشاهد بالراحة النفسيّة، وهذا ما تريده أنت بشكل كبير، فكما تعلم أنّ الراحة النفسيّة للّجنة المناقشة ستنعكس على النظرة تُجاهك وتُجاه بحثك، وكذلك طريقة طرح الأسئلة عليك ستختلف باختلاف الحالة

النفسيّة للمناقش. وسيكون لنا وقفة لاحقا مع أنماط المناقشين وكيفيّة التعامل معهم أثناء المناقشة، وهو ما سيساعدنا أيضاً في عمليّة إدارة نفسيّة المناقشين.

ستقرأ في الصفحات القادمة النصائح العمليّة عند استخدام الصور في عرضك التقديميّ، وأنصحك بالالتزام بها بشكل دقيق. وعدم إهمالها لصالح نقاط أخرى، فكلّ كلمة في هذا الكتاب بالنسبة لي ولك مهمّة جدًّا، فهو دليل عمليّ وليس رواية.

النصائح الخاصّة بإدراج الصور في عرضك التقديميّ:

1- استخدم صورا عالية الدقّة، ولا تستخدمها مطلقا ضعيفة، فتجعلك دون مستوى الاحتراف؛ فخذ الوقت الكافي في البحث عن الصور العالية الدقّة.

2- لا تعدّل مساحة الصورة لتصبح نحيلة (Tiny)، فتظهر بشكل غير ملائم، خصوصاً إن كانت الصور ذات أهمّيّة في دلالتها، فأعطها المساحة الصحيحة، ويمكنك فقط أن تعدّل في الحجم وليس في المساحة.

3- لا تستخدم صورة صغيرة لترسم فكرة في مخيّلة المشاهد، بل استخدم صورة كبيرة تجمع بين أكبر عدد من عناصر الصور الصغيرة مع اللمسة الفنّيّة الخاصّة بك.

4- رتّب الصّور بشكل صحيح ولا تضعها بشكل عشوائيّ يؤذي عين المشاهد.

5- لا تستخدم الصور الكرتونيّة (ClipArt) أو الفنّيّة، إلاّ لإحداث صدمة معيّنة، واستبدلها بصور حقيقيّة عالية الدقّة تؤدّي الفكرة نفسها ولكن بقيمة أكبر.

6- استخدام الصور التي عليها - ما يعرف - بالعلامة المائيّة (WaterMark)، يعدّ من أفظع الأخطاء الشائعة، وإن قمت بتصغير حجم الصورة، فستبقى ظاهرة، وفي حال استخدامها فستؤثّر بشكل سلبيّ على صورتك الاحترافيّة.

7- لا تستخدم الصور التي تتضمّن ألوانا كألوان قوس قزح ما لم تكن في حصّة تنويم مغنطيسيّ.

8- لا تضع الصور في قوالب خارجية (Thick Outline) غير مناسبة، واختر القالب المناسب بحسب شكل الصورة.

9- يجب أن تظهر الصورة وكأنّها جزء من الشريحة، وليس ملصق حائط.

الرسوم البيانيّة والجداول الإحصائيّة:

إنّ الرسوم البيانيّة والجداول الإحصائيّة، من أهمّ العناصر في البحث العلميّ، وعليها يقع عاتق إظهار النتائج التي خلص إليها البحث. وقد تصل إلى عشرات الجداول والرسوم، ممّا يجعل الباحث في حيرة من أمره خلال إعداد العرض التقديميّ، فليس لديه الوقت الكافي لعرضها كلّها.

ممّا لا شكّ فيه، أنّ الرسوم البيانيّة والجداول الإحصائيّة هي ما يركّز عليه المناقش خلال قراءته لأطروحتك أو بحثك العلميّ، ليرى مدى ترابط النتائج بالفرضيّات والتوصيات. فهنا نتحدّث عن نقطة وصل بين الإطار النظريّ والإطار العمليّ، وأغلب المناقشات التي حضرتُها تعتمد بشكل كبير على النتائج الإحصائيّة في تقييم البحث المقدّم، وفي حال كان هناك ضعف أو خلل ما، أثّر ذلك سلبا على نتيجة الطالب...

أنت اليوم لديك فرصة كباحث خلال إعداد العرض التقديميّ، أن تبرز ما تريد وتخفي ما لا تريده أن يظهر... رغم قراءة المناقشين لبحثك ووضع ملاحظاتهم عليه، ما زال لديك الوقت لجذب انتباههم خلال عرضك التقديميّ إلى نقاط القوة في بحثك. وهنا تكون قد أخذت الخطوة السبّاقة في الدفاع عن بحثك ونتائجه، وسيظهر لجمهورك يومَ المناقشة، أنّ بحثك قويّ ومتماسك، لأنّهم لم يروا منه سوى نقاط القوّة، وهذا ما يجعلك في موقف أكثر ثباتا.

لذلك ستختار بعناية، الرسوم البيانيّة والجداول الإحصائيّة لعرضها في الشرائح، وستجد بعد قليل النصائح التي عليك مراعاتها عند اختيارك هذه الرسوم والجداول..

النصائح التي عليك مراعاتها عند اختيارك الرسوم والجداول:

1- ضع خصائص العيّنة المختارة للدراسة (المسمّى الوظيفيّ، التحصيل العلميّ، الجنس والأعمار والخبرة العمليّة وغيرها) بشكل واضح، باستخدام أشكال متنوّعة من هذه الرسوم، على أن تكون واضحة وسهلة القراءة.

2- ابدأ بعرض التقنيّات التي استخدمتَها في عمليّة التحليل الخاصّة بالنتائج، على ألاّ يتعدّى الشريحتين لكلّ تقنيّة تحليل، على أن يتمّ تجنّب عرض التقنيّة التي تظهر ضعفاً في النتائج، وذلك حتّى لا تشعرك بالحرج أو الخوف عند ذكرها، ما لم تكن تقنيّة أساسيّة جدًّا وذكرها ضروريًّا.

3- اعتماد جدول واحد في كلّ شريحة، أو جدولين بحجم صغير كحدّ أقصى.

4- إظهار الأرقام في الجداول بشكل واضح.

5- في حال وجود عدد كبير من الأرقام، يُنصح بوضع Bold على الأرقام المفتاح والأساسيّة التي ستتحدّث عنها في عرضك.

6- يُنصح باستخدام الأشكال Shapes والأسهم Arrows على الأرقام التي تريد إظهارها والتركيز عليها.

7- اكتب عنوان التقنيّة المستخدَمة على أعلى الجدول بخطّ كبير وواضح.

8- في حال كان هناك عدد كبير من الجداول لتقنيّة واحدة، فيمكنك وضع نموذجين والإشارة في حديثك على أن هناك العديد من الجداول تعطي الغرض نفسه ولم يتم إدراجها لكسب الوقت.

9- عند وجود أيّ رسوم تدلّ على علاقة سببية (Causal Model)، ينصح باستخدام الأشكال Shapes بألوان مختلفة والأسهم Arrows مع تشغيلها بشكل آلي باستخدام خاصيّة Animation والتي ستعطي لعرضك التقديميّ لمسة احترافيّة جميلة جدًّا.

10- يُنصح باستخدام ألوان واضحة للجداول، مثل الأخضر الفاتح والبرتقالي الفاتح والأزرق الفاتح.

11- تجنّب الرسوم البيانيّة التي على شكل ثلاثيّ الأبعاد، لأنها أحياناً تعطيك نظرة خاطئة للرقم الصحيح الموضوع، واستخدم الرسوم الواضحة البسيطة بألوان زاهية.

12- لا تستخدم المخطّط الدائريّ (Pie Chart) في أكثر من ثلاثة عناصر، لأنّه يشتت المشاهد، بسبب الألوان الكثيرة، إلاّ في حالة عدم أهمّيّة المخطّط.

13- لا تضع جداول أو رسوماً بيانيّة تجعل المشاهد يقوم بحساب بصريّ ليحصل على النتائج.

14- لا تجعل الجدول يغطّي أجزاء من الشريحة بشكل غير احترافي، بل اهتمّ بجدّيّة بالمساحات والأحجام.

15- دائماً جرّب أكثر من رسم لعرض نتائج معيّنة، لتحصل على أفضل رسم ومخطّط، ولا تعتمد أسلوب العشوائيّة في اختيار هذه المخطّطات البيانيّة.

16- كذلك ومرّة أخرى، اِعرض هذه المخطّطات والجداول على أكثر من خبير، ليتمّ إعطاء الملاحظات الاحترافيّة.

عرض الجداول والرسوم من أهمّ العناصر، فكن مبدعاً واعرض ما هو خارجٌ عن المألوف، ويمكن الرجوع دائماً إلى شبكة الإنترنت لتأخذ فكرة عن بعض النماذج.

إدراج مقاطع الفيديو:

أحياناً يُضطرّ الباحث إلى إدراج مقطع فيديو لعرض تجربة أو ليشير إلى مقارنة ما أو غير ذلك، وهنا نضع النصائح الآتية:

1- لا تستخدم مقاطع الفيديو إلاّ للضرورة.

2- استخدم مقاطع فيديو عالية الجودة لأنّ عرضها على شاشة كبيرة بصيغة ضعيفة يجعلك في موقف حرج.

3- تأكّد من وجود الصوت مع المقطع.

4- حاول إدراج المقطع بشكل مباشر وتجنّب الروابط، فلا تعلم ما قد تواجه من تغيير مكان الفيديو أو انقطاع الاتّصال بالإنترنت.

5- تأكّد من محتوى الفيديو أنّه سليم لكافّة المشاهدين، مع الإشارة في حال كان يحتوي على مشاهد غير صالحة لكافّة الحاضرين.

6- لا تعرض مقاطع طويلة ومملّة تُفقِدك حماسةَ التقديم وتُفقد المشاهدين حماسة الحضور.

7- ضع الفيديو على الشاشة الكاملة.

8- اجعل لديك نسخة احتياطية على سطح المكتب (Desktop) في حال عدم إمكانية تشغيل الفيديو من خلال العرض.

9- عرض الفيديو قد يتطلّب إطفاء الأنوار، فتذكّر ذلك وجهّز من حولك.

كتابة التفاصيل لكلّ شريحة:

ذكرت لك سابقا أنّ الكلام يجب ألاّ يتعدّى الـ 20 بالمئة من الشرائح، ما جعلك تطبع استغرابا شديدا على وجهك مع علامة استفهام كبيرة! فكيف لك أن تتذكّر ما تمّت كتابته في البحث وتستعيده عند إلقاء عرضك التقديميّ على مسامع اللجنة... لا تستغرب عزيزي القارئ، فالأمر بسيط جدًّا. وفي حال كنت متمرّسا، فستعرف الإجابة عن ذلك السؤال ويزول الاستغراب.

عند كلّ شريحة هناك خانة للملاحظات، وفيها تتمّ كتابة كافّة التفاصيل عن الشريحة فيها. وهنا أنصحك بأخذ النصّ من الأطروحة وكتابته بطريقتك أنت، وضَعه في خانة المعلومات، ممّا يجعلك تقرأه عند كلّ مراجعة للعرض التقديميّ، ولن تُضطرّ إلى الرجوع إلى أطروحتك مع كل شريحة يتم عرضها.

يمكنك اعتماد النصّ المكتوب في الأطروحة أو الرسالة العلميّة لكلّ شريحة كما هو، ولكن أنصحك بكتابتها بطريقتك، لأنّها ستجعلك تقدّم شيئاً جديداً على مسامع اللجنة، وبها تشدّ انتباههم، خصوصاً أنّك تريد أن تكون على سجيّتك وفي قمّة الأداء والتميّز، وهذا ما يغفل عنه كثير من الباحثين. من حقّك أن تقوم بعرض بحثك بالطريقة التي تراها مناسبة وتريحك، ولست مضطرًّا إلى عرض ما كُتب بشكل حرفيّ، إلاّ في الجداول الإحصائيّة، فيمكن اعتماد بعض النتائج كما جاءت في الأطروحة ولا بأس بذلك.

وبهذا، يكون الآن لكلّ شريحة تفاصيلُها، بما في ذلك أيّة إضافات أو تفاصيل، أو تجهيز أسئلة قد تُطرح عليك وتحضّر نفسك للإجابة عنها؛ وهذه أيضاً يمكن كتابتها في التفاصيل الخاصّة بكل شريحة.

ترتيب الشرائح:

من المهمّ جدًّا أن يكون هناك ترتيب منطقيّ لشرائح العرض، يتوافق مع المراحل البحثيّة، ليضمن الانتقال الاحترافيّ من فصل إلى آخر، وهو ما يبرز تماسك البحث واحترافيّة الباحث في عرض أفكاره. وهذا الترتيب يمكّنك من عرض أفكارك لاحقا عند الإلقاء بطريقة سهلة وبسيطة، من دون أيّ تحديّات. وقد يغفل البعض عن طريقة ترتيب هذه الشرائح، ويقوم في اللحظة الأخيرة بإعدادها بشكل سريع ولا ترتقي إلى المستوى المطلوب.

لذلك يمكنك أخذ هذه النصائح في ترتيب شرائح العرض:

1- يجب أن تتضمّن الشريحة الأولى افتتاحيّة لبحثك؛ وعادة ما تكون كلمة كـ (السلام عليكم ورحمة الله وبركاته - بسم الله الرحمن الرحيم) أو أيّ جملة أنت تختارها أو أيّ صورة احترافيّة تعطي قيمة مضافة إلى عرضك...

2- بعد ذلك اِعرض الشريحة التي تتضمن التعريف بمكوّنات البحث، وهو: اسم الباحث، وعنوان البحث، واسم الجامعة، واسم المشرف، وتاريخ المناقشة، ولا تنس شعار الجهة التي تقدّم لها البحث، وعادة ما يكون هناك نموذج معيّن لهذه الشريحة، فيمكن اعتماده أو اعتماد التصميم الخاصّ بك.

3- بعد ذلك ضع شريحة الشكر (Appreciation)، واشكر المشرف الأكاديميّ واللجنة ومن كان لهم تدخّل مباشِر بالبحث ونتائجه.

4- بعدها تأتي شريحة الصدمة، والتي سنتحدّث عنها لاحقا.

5- بعد ذلك ابدأ بالسؤال البحثيّ الخاصّ بك، عبر شريحة خاصة.

6- اعرض الفرضيّات والعلاقة السببيّة عبر وضع رسم بيانيّ وتجنّب الكتابة.

7- بعدها شريحة الشقّ النظريّ والدراسات السابقة، وكذلك اعرضها بشكل عناوين ولا تكتبها كتابة أدبية، على ألاّ تتعدّى الشريحتين.

8- اعرض بعدها شرائح منهجيّةِ البحث على أن تتضمّن:

التقنيّات المستخدمة في جمع المعلومات، عبر ذكر اسمها فقط.

ثمّ تفاصيل الشريحة المستهدفة بشريحة واحدة فقط.

عرض نماذج عمل مقترحة في حال وجودها.

عرض البرامج المستخدمة في تحليل المعلومات بصفحة واحدة.

عرض الميثاق الأخلاقيّ للبحث بشريحة واحدة فقط.

يمكنك عرض التحدّيات التي واجهتك بشكل مختصر.

9- بعدها ننتقل إلى شرائح النتائج، حيث تحدّثنا عنها في وقت سابق، وهي تتضمّن الرسوم والجداول من دون أيّ كلام أدبيّ، أرقام وإحصاءات ونتائج واضحة فقط، تعطي ملخّصا عمّا تمّ الحصول عليه من حقائق علميّة.

10- ثم ننتقل إلى شرائح التوصيات، وأنا أنصح هنا بوضع شريحة واحدة تتضمّن عنوانا عامّا لكلّ توصية، والباحث يتحدّث بالتفصيل من خلال العرض الشفهيّ.

11- اجعل آخر شريحة للشكر عامّة (شكرا لكم أو شكرا لانتباهكم) ويمكنك استخدام صورة معبّرة عالية الدقّة.

بهذا نكون قد رتّبنا شرائح العرض بطريقة منهجيّة تعكس واقع البحث، وسيكون لنا وقفة بعدها بالاستعداد والتحضير ليوم المناقشة

نصائح عامّة لعرضك التقديميّ:

1- كرّر إعداد العروض التقديميّة بشكل مستمرّ، حتّى تتقن جميع تقنيّاته وخفاياه.

2- استخدم خاصيّة التحريك Animation عبر تحكّمك به On Click ولا تجعله آليّا إلاّ عند الضرورة.

3- استخدم خاصّيّة المؤثّرات بين الشرائح Transitions بحكمة شديدة.

4- لا تستخدم المؤثّرات الصوتيّة عند الضغط، لأنّها تشتّت المشاهد.

5- استخدم الألوان المريحة والزاهية ولا تستخدم الألوان الكئيبة.

6- ضع نسخة احتياطيّة وأنت تعمل على عرضك التقديميّ.

7- في حال عدم احترافك العروض التقديميّة، اطلب الخدمة من صديق أو حتّى من مزوّد للخدمة، وعادة ما يوجد من يقوم بهذا العمل مقابل أجر بسيط.

8- اعرض نسختك النهائيّة على مشرفك الأكاديميّ وعلى بعض الخبراء.

9- اعرض نسختك النهائيّة كذلك على صديقة أو قريبة، لأنّ النساء دقيقات الملاحظة ويتقنّ مهارة تنسيق الألوان والأشكال.

10- تقيّد بما يطلبه منك المشرف الأكاديميّ من تعديلات على عرضك التقديميّ، ولكن بحكمة شديدة، كيلا يؤثّر ذلك على قرار المشرف وإلقائك.

11- ضع شخصيّتك الإيجابيّة في عرضك، ليكون هناك انسجام قويّ بينكما عند التقديم وعند المراجعة والتحضير.

12- انظر إلى عرضك التقديميّ على أنه شهادة التخرّج الخاصّة بك وستبدع...

تجربتي مع إعداد العروض التقديميّة:

بدأت العمل على إعداد العروض التقديميّة بشكل جادّ منذ العام 2012م، وكان ذلك مع بداية مسيرتي التدريبيّة. ولكن كأيّ شخص، كانت العروض التي أقوم بإعدادها ضعيفة ولا ترتقي إلى المستوى الاحترافيّ، ولكن بالممارسة والتكرار، نستطيع أن نصنع الكمال (Practice Makes Perfection)، ولله الحمد وصلت إلى مرحلة محترفة في إعداد العروض، وأنت تستطيع أن تصل إلى تلك المرحلة. وأكثر من كنت أتعلّم منه وأنهل من مخزون معارفه، هو صديقي العزيز (يوتيوب) وهو مستعدّ لقَبولك كصديق مقرّب في أيّ وقت، فقط اذهب إليه.

وأذكر أنّني خلال إعداد عرضي التقديميّ لمناقشة أطروحة الدكتوراه، وجّهني المشرف الخاصّ بـي ببعض النصائح التي وضعتها بين أيديكم في الصفحات السابقة، ولكنّي عملت على وضع نموذجي

الخاصّ مبتعدا عن كافّة النماذج الأخرى التي لا تشبه شخصيّتي بتاتاً، وقد تكون متميّزة جدًّا واحترافيّة ولكنّها لا تشبهني.

أذكر عند تقديمي عرضي هذا، أزعم أنّني أذهلت الحضور في احترافيّته وتنسيقه وإعداده، فهو كان يندرج تحت السهل الممتنع. ولكن ما جعله يظهر بالشكل الاحترافيّ، أنّني لم أعتمد عليه كأساس في العمليّة هذه، بل كمعين فقط. حتّى إنّ العديد من الحضور، كان يصوّر الشرائح للحصول عليها، وهذا ما يدلّ على احترافيّتها. وما زلت أطوّر هذه المهارة لتصبح أرقى من ذلك. في نهاية عرضي التقديميّ، أثنى جميع أعضاء اللجنة على الاحترافيّة التي أُعِدّ بها هذا العرض، وأنّها من العروض القليلة التي شاهدوها خلال مسيرتهم الأكاديميّة، ليس هذا بشيء مستحيل. التزمت فقط بالنصائح أعلاه...

محور الأشغال الشاقّة التحضيريّة

ستلتزم معي بـ 10 أيّام تحضيريّة..

لا تنس أنّك تعمل لسنوات من أجل ساعتين..

المسألة تستحقّ العناء أليس كذلك؟؟

الفصل الثالث

التحضير ليوم المناقشة (10 أيّام تحضيريّة)

المممارسة تصنع الكمال

Practice Makes Perfection

لقد شاهدت عشرات المناقشات البحثيّة بين ماجستير ودكتوراه، لطلاّب من كافّة التخصّصات؛ وكذلك استمعت إلى تجارب عشرات الطلاب والأكاديميّين، وحصلت في النهاية على حقيقة ثابتة وهي: **"إنّ إخفاق الطالب في المناقشة وحصوله على درجة متدنّية رغم أصالة وتماسك وتميّز بحثه، يعود إلى عدم التحضير ليوم المناقشة".**

إنّ التحضير ليوم المناقشة، يعدّ ممرّ العبور للتميّز والحصول على أعلى الدرجات، لأنّك في التحضير لهذا اليوم الكبير تكون قد رسمت في ذهنك السيناريو الذي قد يدور خلال المناقشة، ووضعت له الخطوات العمليّة وردّات الفعل، بل وخُطط الإنقاذ في حال حدوث أيّ أمر لم تكن تضعه في الحسبان، وهذا ما يسمّى (التخطيط بالسيناريو)، وهو ما لا يتقنه العديد من الأشخاص، بل حتّى على صعيد الدول، هناك ضعف في التخطيط بالسيناريو، فلا تيأس وتظنّ نفسك الوحيد...

في التحضير للمناقشة، ستعمل بنظام 5-1-5-1، وهو 5 أيّام تحضيريّة ويوم للرّاحة، و5 أيام تحضيريّة أخرى، ويوم للراحة قبل يوم المناقشة. وفي هذه الأيّام التحضيريّة أريدك - عزيزي الباحث - أن تتفرّغ من كلّ الأعمال التي لديك والتي قد تؤثّر على مستوى تركيزك وتحضيرك، فالأمر ليس بالسهولة التي تراها، ولا بالصعوبة التي قد تتخيّلها، إنّما هو التحضير بفعاليّة تامّة.

في التحضير ليوم المناقشة، سنعمل على عدّة جوانب:

البحث العلميّ

العرض التقديميّ

الإلقاء

الأسئلة المتوقّعة

الصحّة الغذائيّة والجسديّة

الجانب النفسيّ والروحيّ

هذه الجوانب، سنعمل عليها بدقّة عالية جدًّا، فهي ستجعلك في جهوزيّة تامّة، ولن يستطيع أحد التغلّب عليك مهما بلغت صعوبة المواقف التي قد تتعرّض لها من قِبل المناقشين، وستكون في قمّة الاستحضار الذهنيّ والجسديّ.

إنّ هذه التقنيّات لو تمّ تدريبنا عليها منذ سنواتنا البحثيّة الأولى، أو خلال دراستنا الجامعيّة، لكان هناك فارق كبير عمّا نراه اليوم... وهنا رسالة إلى كلّ أكاديميّ يقرأ هذا الكتاب.. العمل الأكاديميّ ليس محاضرة تعطيها لطلابك.. أنت صاحب رسالة..

عزيزي القارئ: في هذه الأيّام العشرة، ستأخذ تقنيّات تكون لك قوّة دافعة في حياتك العلميّة والمهنيّة لاحقا، لأنّها ستكون تدريبا على إدارة نفسك، وهي من أصعب الإدارات التي لو أتقنتها لتحكّمت بحياتك والظروف المحيطة بك. وهنا يكمن السرّ في النجاح وفي الحصول على كلّ ما نريد إن شاء الله.

إن لم تجد في نفسك القدرة على الالتزام 10 أيام معي،
فلا تتابع القراءة... أنا بحاجة إلى عزيمة وإصرار
وشخصيّة لا ترضى بأقلّ من الامتياز في رسالتها..

التحضير ليوم المناقشة:

ما قبل البداية:

هناك عدّة أمور يجب العمل عليها وتهيئتها قبل الدخول في معسكر التحضير ليوم المناقشة، كما سأبيّن أدناه:

1- جهّز نسخة مُحدثة عن أطروحتك أو رسالتك العلميّة، وهي النسخة الأخيرة التي أرسِلت إلى الجامعة والمناقشين.

2- اطبع كافّة التقارير المرسَلة من لجنة المناقشة، التي تحتوي على الملاحظات والاستفهامات (إن وجدت).

3- اطبع نسخة عن عرضك التقديميّ، واجعلها على شكل كتيّب بشريحة واحدة لكل صفحة (ملونة).

4- ضع كافّة الملاحظات الخاصّة بكلّ شريحة على ورقة بيضاء A4، وفي عنوان الصفحة ضع رقم وعنوان الشريحة (Slide) وبهذا يكون لديك النصّ المكتوب لما ستقوله خلال العرض الخاصّ بك من دون الرجوع إليه.

5- جهّز القرطاسيّة اللازمة لك (أقلام، أوراق وغيرها).

6- تأكّد من عمل جهاز الحاسوب الخاصّ بك وكافّة اللوازم الأخرى (صوتيّات، USB وغيرها...).

7- من الضروريّ أن يكون لديك متحكّم بشرائح العرض عن بعد، أو ما يعرف بالـ Slideshow Pointer - أنا أستخدم Wireless Presenter R400 صنع شركة Logitech، ويمكن الحصول عليها من عدّة موزّعين، وكذلك أمازون بسعر يتراوح بين 35$ و40$ وهي معي من العام 2014م وأستخدمها في كافة المحاضرات والتدريبات التي أقدمها.

8- اختر مكاناً هادئاً يسمح لك بالتحضير دون أن يزعجك أحد.

التحضير ليوم المناقشة:

سيكون الاستيقاظ بين الساعة الرابعة والساعة السادسة فجراً في كلّ يوم تحضيريّ، والاختيار يعود إليك، فعملنا يبدأ مع ساعات الفجر الأولى حيث صفاء الذهن وهدوء المكان ونشاط الجسد.. في هذا

التوقيت، سنعمل على جانبين مهمّين جدًّا في كلّ يوم، وهما الصحّة النفسيّة أو الروحيّة والجسديّة، فهذه الجوانب هي قواعد التميّز عند التقديم وعند المناقشة.

الجانب الروحيّ والجسديّ:

المهمّة الأولى:

استيقظ وادعُ الله أن يجعل لك خيرا في هذا اليوم، وكن ممتنًّا لما أنت فيه من نعم... أدِّ ما عليك من واجبات دينيّة بخشوع تامّ واستحضار ذهنيّ، يخرج كل الوساوس التي في رأسك، أو قم بجلسة تأمّل مع نفسك واضعا موسيقى هادئة جدًّا لمدة 20 دقيقة، ويمكن إيجاد هذا النوع من الموسيقى على اليوتيوب بعنوان Meditation Music.. أريدك أن تسترخي من دون أيّ تشويش على حالتك الذهنيّة... أريدك أن ترى نتائج ما أنت تقوم به، وكيف سيكون مستقبلك لو استمريت على تحقيق هذه الأهداف بتميّز تامّ... أريدك أن تبدأ التفكير بطريقة صحّيّة بعيدة عن إلقاء اللوم على الدنيا والأشخاص من حولك. أريدك أن تعلم أنّك أنت من يستطيع التحكّم بالظروف المحيطة بك كما عليك تطوير مهارة الذكاء العاطفيّ... اشحن نفسك بالطاقة الإيجابيّة والتحفيز واليقين بأنّك قادر على أن تكون إنسانا أفضل، وتبهر العالم بما تستطيع فعله. لا تبخل على نفسك بهذه الجرعة البسيطة من الأمل والإيجابيّة.

تجربتي مع الغذاء الروحيّ:

لم أكن أعلم مدى أهمّيّة الجانب الروحيّ في التأثير على قدرة الإنجاز وتنمية شخصيّة الإنسان، وكنت أرى أنّ الأهمّ دائماً هو التحضير العلميّ والعمل بتقنيّات عمليّة للوصول إلى الأهداف الموضوعة. إلى أن بدأت أرى تراجعا في مستوى الإنجاز لديّ، مع توفّر كافّة الموارد والظروف المطلوبة. فعندها بدأت بمراجعةٍ كاملة لجوانب الحياة التي نعيشها، فرأيت أنّ المشكلة تكمن في إهمال الجانب الروحيّ، فقرّرت أن ألتزم بتطوير وتنمية هذا الجانب بتقنيّات بسيطة أهمّها:

المحافظة على الواجبات الدينيّة من صلاة وأذكار وغيرها.

المحافظة على جلسات التأمّل يوميّا لمدّة 20 دقيقة.

حذفت من حياتي جميع الأشخاص الذين لهم تأثير سلبيّ.

تقرّبت من الأشخاص الذين يحبّون أن يروا السعادة على الآخرين.

تتبّعت تقنيّات السعادة الشخصيّة فوجدتها في العطاء.

درّبت نفسي على الابتسام كلّ يوم، فالابتسامة مفتاح القلوب، والابتسامة صدقة.

درّبت نفسي على التحكّم بالغضب، عبر امتصاص غضب الآخرين.

تعلّمت ألاّ أحكم على الآخرين من موقف واحد، فلا أعلم ما يعانون.

تعلّمت أن أنظر إلى ما هو جميل في كلّ شيء، وأن أتجاهل السيّئ.

قرأت كثيراً في الذكاء العاطفيّ وشخصيّات الناس والتحكّم بالذات.

استمعت لأفضل المحاضرين في التحفيز والتفكير الإيجابيّ.

تعلّمت أن أصنع البيئة المناسبة في حال لم أجدها.

وأنت تستطيع ذلك وأكثر...

المهمّة الثانية:

بعد القيام بالمهمّة الأولى، سنتّجه إلى المهمّة الثانية، وهي الصحّة الجسديّة، بالقيام ببعض التمارين الرياضيّة لمدّة 20-30 دقيقة من اختيارك: (المشي، السباحة، ركوب الخيل وغيرها...) أنت فقط قم بالتمارين الرياضيّة ليتمّ تحفيز الجسد على العطاء وليشعر بالنشاط، وبعدها قم بالاستحمام، وأنصحك برش بعض الماء البارد على جسدك، نعم بارد! وأنصحك بقراءة ما يفعله الماء البارد بالجسد، ما لم يكن هناك أيّ مشكلات لديك تجاه الماء البارد.

تقول كاثرين واتسون المتخصّصة في الصحّة النفسيّة على موقع Healthline، أنّ للتمارين الرياضيّة فوائد عديدة على الصحّة الذهنيّة والنفسيّة، وتذكّر منها:

1- التمارين الرياضيّة تحسن من مزاجك وتساعدك على الاسترخاء.

2- التمارين الرياضيّة تحسن من تركيزك وتزيد من قدرتك التحليلية.

3- التمارين الرياضيّة تخفض من الضغط والاكتئاب والتوتّر.

4- التمارين الرياضيّة تساعدك على النوم بشكل صحّيّ.

5- التمارين الرياضيّة تساعدك على اكتساب وزن صحّيّ.

6- التمارين الرياضيّة تكسبك الثقة بالنفس وتقدير الذات.

7- التمارين الرياضيّة الجماعيّة تطوّر من مهارات القيادة لديك.

بهذا أكون قد زرعت فيك السبب والدافع لحياة نفسيّة وجسديّة أفضل، تجعلك أكثر عطاء وتركيزا وإشراقا. وهذا لن يتطلّب منك أكثر من 90 دقيقة في اليوم، هذا الوقت القصير سيجعل يومك بشكل مختلف، ويجعلك في قمّة العطاء والتحفّز.

الصحّة الغذائيّة:

المهمّة الثالثة:

لا شكّ أنّ للغذاء السليم والصحّيّ قدرةً عالية على توفير الطاقة اللازمة والمحفّزة للدماغ وخلايا العقل. وبما أنّ الطعام هو المصدر الأساسيّ للقوّة الفكريّة، بالتالي فإنّ اتّباع نظام غذائيّ يحتوي على عناصر ذات قيمة غذائيّة عالية، يحسّن النشاط الدماغيّ ويحفّز إنتاجه، وهذه أهمّ النصائح والأطعمة التي عليك - أثناء فترة التحضير ليوم المناقشة - أن تأخذها بعين الاعتبار، والتي قامت بإعدادها صديقتي المختصّة في التغذية ريّان عيسى:

مصدر الوقود الأوّل للدماغ والخلايا العصبيّة، هو الغذاء الذي يحتوي على الغلوكوز، ولكن لا يقصد بالسكّر المادّة، بل سكّر الفاكهة على أنواعها وأهمّها: الليمون (فيتامين C)، الموز، التوت البرّيّ والعسل.

وجبة الإفطار هي الخزّان الأساس والمحرّك القويّ ليوم نشيط وعقل صحّيّ، ويجب أن تحتوي على: الحبوب الغنيّة بالألياف والألبان والبيض.

المكسّرات (الجوز - اللوز - الكاجو...) والشوكولاتا الداكنة، لأنّها مصادر أساسيّة للفيتامين E ومضادّة للأكسدة، وتشكّل عناصر أساسيّة للـ (أوميغا 3) الذي يعزّز القدرات المعرفيّة ويقوّي الذاكرة.

تناول الأطعمة ذات القمحة الكاملة، وتناول الأفوكادو التي تخفّض من تراكم الترسّبات، وبالتالي تعزّز تدفّق الدم إلى خلايا الدماغ.

تناول الخضار والسلطات التي تحتوي على الألياف، والتي بدورها تقتل السموم وتساعد الجسم للمحافظة على نشاطه الصحّيّ الكامل، بالإضافة إلى الخضار الورقيّة الخضراء كالسبانخ، الملوخيّة، البروكلي المحتوية على فيتامينK، والبوتاسيوم والحديد من أجل تنشيط خلايا الدماغ.

السلمون والأسماك الصحّيّة، تحتوي على حمض (DHA) والأوميغا 3، الذي يساعد على تحسين الصحّة العقليّة ويمنع أمراض العقل.

تناول الأطعمة المحتوية على مجموعة فيتامين B كالدجاج والحبوب والبيض، والذي بالتالي يحسّن المزاج ويعطي فعاليّة أسرع لنشاط الذاكرة والعقل.

شرب كوب من الشاي الأخضر بعد ساعتين من الطعام، يقوّي الذاكرة، والتركيز ونشاط المخ... ولا بأس من كمّيّة بسيطة من القهوة لاحتوائها على الكافيين، تساعد على اليقظة صباحا.

الابتعاد عن الوجبات السريعة، والدهون المشبعة والسكّريّات التي تؤدّي إلى الخمول وقلّة التركيز.

مشروب البابونج أو اليانسون أو الخزامى، يساعد على نوم هادئ ومريح.

شرب الماء بكثرة لتجديد النشاط.

كانت هذه نصائحَ من متخصّصة وخبيرة في الصحّة الغذائيّة، والتي يجب أن تأخذها بجدّيّة كبيرة ولا تتركها، فهي ستكون سبباً في تعزيز قدراتك العقليّة وتقوية الذاكرة. وممّا لا شكّ فيه، أنّ الطعام هو مسبّب لأغلب الأمراض، فكلّما قمنا بالاهتمام بهذا الجانب، زادت قدراتنا وتحسّنت صحتنا... ودائماً عليك بالبحث عمّا هو مفيد وصحّيّ لجسدك. استعن بالمتخصّصين والإنترنت وكذلك إرشادات الأطبّاء.

الأمر بسيط جدًّا يحتاج فقط إلى
عزيمة وإصرار والتزام

العرض التقديميّ والإلقاء:

المهمّة الرابعة:

بعد أن أصبحتَ بصحّة نفسيّة وجسديّة وغذائيّة عالية، سنتوجّه إلى العمل على التحضير العلميّ ليوم المناقشة. وهنا في هذه المهمّة سيتمّ التركيز على العرض التقديميّ، باتّباع بعض الخطوات التي ستساعدك ببساطة على حفظ العرض التقديميّ بشكل شفهيّ، وكذلك التدرّب عليه بشكل عمليّ.

أوّلاً: عليك بتقسيم شرائح العرض على عدد أيّام التحضير، وهنا أترك لك الخيار في تحديد عدد الشرائح لكلّ يوم. يمكنك تقسيمها بالتساوي أو بحسب الأهمّيّة، ولكن الأهمّ أن تبقى بالترتيب الموضوع بالعرض. أحياناً لو قسّمناها بالتساوي، يكون هناك وقت لشرائح على حساب أخرى، **مثال على ذلك:** ثلاثون شريحة مقسّمة على عشرة أيّام، يكون لكلّ يوم ثلاث شرائح، فسنجد أنّ هناك ثلاث شرائح قصيرة وبسيطة في أيّام معيّنة، ويمكن إضافة شرائح إليها، وهذا شيء واقعيّ. فأنا خلال تحضيري، حصل معي هذا الأمر، فكنت أدمج عدداً من الشرائح وأعطي وقتاً كافياً لشرائح أكبر في اليوم التالي.

ثانياً: بعد تقسيم الشرائح، تقوم بحفظ معلوماتِ وتفاصيلِ الشريحة التي تمّ تحضيرها في النقطة 4 في الصفحة 51 في قسم ما قبل التحضير ليوم المناقشة. وهذه المعلومات تكون على شكل نصوص مكتوبة لكلّ شريحة، وبالتالي، أنت هنا تقوم بحفظ النصّ وعرض الشريحة البسيطة الاحترافيّة، التي لا تتضمّن سوى معلومات بسيطة كما ذكرنا سابقا.. هنا أنت تتدرّب على حفظ ما ستلقيه في يوم المناقشة من دون الرجوع إلى الشريحة، لأنّك في ذلك اليوم لن تستفيد كثيراً من هذه الشريحة البسيطة الخالية من المعلومات.

نعم أنت ستلقي عرضك التقديميّ وملخّص
بحثك من دون القراءة من خلال الشرائح...

ستبقى على هذه الحال مدّة عشرة أيّام، حتّى يتمّ حفظ معلومات شرائح العرض كاملة، ممّا يجعلك مستعدّا لاستحضار المعلومات من دون وجود الشرائح، وهذا لسبب أنّك قد تتعرّض لأيّ مشكلة خلال التقديم ومنها:

1- توقّف الحاسوب فجأة عن العمل ولا من بديل له.

2- إجبارك على استخدام حاسوب الجامعة وهو لا يدعم صيغة الملفّ الذي لديك.

3- ضياع الملفّ الذي لديك لأيّ سبب كان.

4- انقطاع التيّار الكهربائي فجأة، وهنا لن تتوقّف عن إلقاء الملخّص وستتابع.

هذه بعض المشكلات التي قد تواجهك، وعليك أن تكون جاهزاً ومستعدًّا، وخطط الإنقاذ موجودة.. فهنا ستكون قادرا على إكمال الإلقاء ببراعة وتميّز من دون أيّة مشكلات بعون الله.

كذلك حفظ المعلومات، سيسهّل عليك الإلقاء باحترافيّة وكأنّك محاضر من الطراز الرفيع، على عكس ما نراه في أيّامنا هذه من ضعف قدرات المحاضرين.

المهمّة الخامسة:

بعد الحفظ لمعلومات الشرائح، سيكون عليك مهمّة أساسيّة، وهي إلقاء هذه الشرائح على نفسك، وذلك بالوقوف أمام المرآة، وإلقاء ما تمّ حفظه سابقا... ويمكن أن تضع حاسوبك بجانبك لأخذ النظرة الأولى إلى الشريحة، والمباشرة في إلقاء معلوماتها. فبالتالي أصبح لديك شريحة عرض بسيطة ومعلومات في الذاكرة وأنت تقف أمام المرآة تلقي ما تم حفظه. وهنا تجب الإشارة إلى عدة أمور مهمّة جدًّا خلال التحضير وهي:

كلّ يوم يتمّ إلقاء الشرائح القديمة والجديدة، أي إنّك في اليوم الأوّل حفظت وألقيت الشرائح رقم 1-2-3، وفي اليوم التالي حفظت الشرائح 4-5-6، فأنصح بإلقاء الشرائح من 1 إلى 6 وليس فقط 4-5-6 إلاّ في المرّة الأولى بعد الحفظ.

في حال كان البحث الذي تقدّمه بلغة غير لغتك الأمّ، فأنصحك بإلقاء العرض الخاصّ بك على خبير في لغة البحث، للتأكّد من سلامة النطق للحروف، وهذا أمر مهمّ جدًّا.

كذلك عليك استغلال أيّ وقت لديك لإلقاء ما تمّ حفظه على نفسك، ودائماً هناك وقت يسمح لذلك (أثناء القيادة، أثناء ممارسة رياضة المشي، الطبخ، قبل النوم، وغيرها...).

إلقاء ما تمّ حفظه على من هم حولك، وإن لم يكونوا متخصّصين أو ممّن يفهمون لغة البحث، فالغرض من ذلك التدرّب على الإلقاء أمام الجمهور. وهنا يمكنك الاستعانة بـ (زوجتك، أبنائك، إخوتك، أمّك، أبيك، أصدقائك وغيرهم...).

ألقِ ما تمّ حفظه على متخصّص في الموضوع الذي تقدّمه، وانظر إلى تفاعله معك، واسأله عن رأيه في العرض والإلقاء ومواطن الضعف في ذلك.

ألقِ ما تمّ حفظه على أكاديميّ، لو كان لديك أصدقاء أو أساتذة متعاونون، حتّى يوجّهوك أكاديميًّا لا سيّما المشرف على البحث.

قم بالتدرّب بشكل فرديّ على العرض، باستخدام شاشة العرض الكبيرة، حتّى تكسر رهبة المكان، ولو أمكنك التدرّب في قاعة المناقشات في الجامعة فسيكون ذلك أفضل.

قم باختبار نفسك باستخدام المتحكّم بشرائح العرض عن بعد، فأحياناً يكون هناك عدم تناسق بين ما تعرضه وتتحدث عنه، فتدرّب على التجانس بينكما.

اختبر نفسك من دون شرائح العرض، حتّى يصبح لديك الثقة بالنفس للعرض من دون الرجوع إليها عند الأزمات.

تجربتي مع الإعداد للإلقاء:

كانت الإنكليزيّة هي لغة بحث الدكتوراه الذي أعددته، وكنت حفظت المعلومات الخاصّة بالشرائح، وتدرّبت على الإلقاء بشكل يوميّ ولأربع مرّات يوميّا كحدّ أدنى. ولكنّي استشعرت أنّ هناك بعض الكلمات أنطقها بشكل خاطئ. فما كان منّي إلاّ أنّني استعنت بصديقتي الأستاذة سارة العبد الله، وهي متخصّصة باللغة الإنكليزيّة وتتقن اللهجة الأمريكيّة، فبدأت ألقي عليها وكأنّني في يوم المناقشة، وهي لا تقاطعني وتدوّن جميع الملاحظات. ثمّ قامت لاحقا وعَرضَت عليّ جميع الكلمات التي لم أكن أنطقها بشكل سليم، ودرّبتني على النطق الصحيح، ممّا رفع مستوى العرض بشكل كبير، وهذا ما أثبتَه ثناء اللجنة التحكيميّة على سلامة النطق والاحترافيّة خلال العرض.

وكنت دائماً أستغلّ أوقات الفراغ التي أجد نفسي فيها قادراً على إلقاء ما قد حفظته. وأهمّ هذه الأوقات هي أثناء ذهابي وعودتي من العمل أو أيّ مكان ذي مسافات بعيدة، أستثمر فيها وقت فراغ... وكنت أعمل على الحضور باكرا بساعتين إلى موقع عملي، فأقوم بالتدرّب على العرض والإلقاء في غرفة الاجتماعات، باستخدام شاشة العرض وكافّة الأدوات اللازمة، وهذا ما جعلني متميّزا خلال العرض الحقيقيّ...

ولم أستثنِ زوجتي وأولادي، فكنت ألقي ما أحفظه عليهم وكأنّني في يوم المناقشة الحقيقيّ، بكلّ جدّيّة، حتّى أكون مقنعا باحترافيّة، وظللت على هذا الأمر لمدّة تزيد على عشرة أيّام، وإن كانت العشرة كافية. كذلك ألقيت على بعض زملائي في العمل وبعض المحترفين الأكاديميّين، حتّى إنّني صوّرت نفسي عبر كاميرا احترافيّة، كانت إضافة رائعة للتحضير...

فلم أدع فرصة إلاّ واستغللتها للوصول
إلى أفضل أداء ممكن..

تجربة البروفسّور غاري:

أمضى البروفسّور غاري أكثر من خمس وثلاثين سنة في العمل الأكاديميّ في أفضل جامعات أميركا، وقد التقيت به في مؤتمر عن تحدّيات البحث العلميّ في الإمارات العربيّة المتّحدة.

فعندما جلسنا نتبادل أطراف الحديث، سألته عن أهمّ الاستراتيجيّات في التحضير ليوم المناقشة، فما كان منه إلاّ أن قال لي: "سأعطيك عشْر قواعد ذهبيّة في هذا الأمر، وهي خلاصة خبرة عقود من الزمن. وقال لي ممازحا: "سيكون عليك دفع مقابل ما سأقوله لك" فأجبت بأنّني على جهوزيّة لذلك، فردّ قائلا "ثمن ذلك نشره للعالم".

قواعد البروفسّور غاري الذهبيّة في الإعداد ليوم المناقشة:

1- اجعل بحثك في عقلك اللاواعي، وذلك بالتمكّن منه قدر الإمكان.

2- اقرأ وبشكل يوميّ عشرين صفحة من بحثك لمدّة شهر.

3- ابحث عن آخر ما نشر عن الموضوع نفسه آخر 10 أيّام قبل المناقشة.

4- ثق بما كتبت ولا تتواضع تواضعا مزيّفا، يُضعف جهد سنوات.

5- لخّص بحثك بما لا يتعدّى 15 صفحة، يتضمّن كلّ شيء مهمّ.

6- درّب نفسك على عرض بحثك بـ 3 دقائق فقط.

7- جهّز أسئلة مسبقة، فـ 70 بالمئة من الأسئلة خلال المناقشة معلوم مسبقاً.

8- شاهد مناقشات لنفس تخصصك بشكل دائم، وراقب كلّ تفاصيلها.

9- أتقن مهارات العرض والإلقاء، وتدرّب عليها بشكل يوميّ.

10- درّب نفسك على تلقّي أصعب الانتقادات لبحثك بابتسامة، فهذا يضعف من قوّة الانتقاد، ويجعلك في موقف الواثق، ممّا سيؤثّر إيجابا على نفسيّتك أثناء المناقشة.

تجربة السيّدة أريج:

التقيت بالسيّدة أريج في إحدى برامجي التدريبيّة في المملكة العربيّة السعوديّة. وهي تعمل كمديرة لقسم الموارد البشريّة، وحاصلة على درجة الماجستير بتقدير امتياز في علم النفس. وأثناء فترة الغداء، قصّت عليّ تجربتها مع رحلة بحث الماجستير، وكيفيّة الإعداد ليوم المناقشة.

تقول السيّدة أريج، إنّها وضعت خطّة لمدّة شهر، اعتزلت فيها حياتها الطبيعيّة، وحوّلتها إلى حياة أكاديميّة، حيث بدأت العمل أوّلاً على التأكّد من سلامة البحث منهجيّا ولغويّا، بالتعاون مع بعض المجموعات المتخصّصة في البحث العلميّ على بعض المواقع التعليميّة، حيث كانت تطرح عليهم أسئلتها، ويكون هناك عشرات الإجابات التي ساعدتها في تنقيح وتدعيم البحث ليصبح متماسكا بشكل منهجيّ. وعرضت بحثها على متخصّصين في التدقيق اللغويّ، ليتمّ التأكّد من سلامة اللغة المستخدمة، وخصوصاً النقاط الشكلية، التي على الباحث الاهتمام بها. لاحقا، بدأت العمل على تلخيص البحث بشكل فصليّ، واضعة عدّة تصوّرات من الأسئلة المحتملة لكلّ فصل، مع الإجابة النموذجيّة عليها.

أيضاً عملت السيّدة أريج على إعداد شرائح العرض بالاستعانة بمتخصّص، لأنّها لم تكن تجيد العمل بالبرنامج بشكل احترافيّ؛ وبدأت بالتدرّب على الإلقاء بالاستعانة بمدرّب شخصيّ ذي خبرة أكاديميّة، فهو مدرّب عرض وإلقاء وأستاذ أكاديميّ في كلّيّة الإدارة، فبات لديها مجموعة من الممكّنات

(بحث متماسك، شرائح عرض احترافيّة ومهارات عرض وإلقاء) كلّها أدّت إلى تميّزها في يوم المناقشة. وأنا قد عجبت لتواضعها وجرأتها على التعامل مع المتخصّصين، إذ كثير من الباحثين يعدّ نفسه محترفا ولا يحتاج إلى مساعدة من أحد.

أخذت القرارات الصحيحة فاستحقّت التميّز..

الأسئلة المتوقّعة:

المهمّة السادسة:

من المهامّ الرئيسة في التحضير ليوم المناقشة، هي مهمّة تحضير عدد من الأسئلة المتوقّعة. وهذا الأمر ليس صعبا، بل بالعكس بغاية السهولة والبساطة، فقط يلزم منك أن تعمل عليها بجدّيّة تامّة، واختيار الأجوبة المثاليّة لها.

أعلم ماذا يجول في خاطرك الآن... من أين لي أن أحصل على الأسئلة المتوقّعة!؟

الموضوع بسيط جدًّا، وسأضع لك بعض المصادر التي تساعدك في الحصول على أسئلة متوقّعة لبحثك، وستجد أنّها في غاية البساطة، بل على العكس، فقد تكون متضمّنة لأكثر من 80 بالمئة من الأسئلة التي ستُسأل عنها يوم المناقشة. انظر أدناه:

1- ابحث في الإنترنت عن أكثر الأسئلة التي تطرح في المناقشات، وأنصحك هنا باللجوء إلى البحث باللغة الإنكليزيّة، فالموارد المتاحة والمصادر أكثر بكثير من اللغة العربيّة، ويمكنك البحث في غوغل، وستجد مئات الأسئلة المتوقّعة تحت عنوان: (PhD Defense Questions).

2- احرص على حضور المناقشات في جامعتك، وركّز على التخصّص نفسه، ودوّن الأسئلة التي يتمّ طرحها في المناقشات، وتدرّب على المتشابه منها.

3- شاهد بعض المناقشات على اليوتيوب، أو من خلال المناقشات المسجّلة في أرشيف الجامعة، وسيكون لديك غنيمة ثمينة للتحضير للأسئلة والعرض والإلقاء والتحكّم بالأعصاب ولغة الجسد.

4- اسأل المشرف الأكاديميّ الخاصّ بك، عن بعض الأسئلة المتوقّعة، فله خبرة طويلة، وقد تكون لجنة الحكم من زملائه في العمل، ولديه علم بهم وبالطريقة التي يطرحون فيها أسئلتهم، وهذه نقطة مهمّة جدًّا.

5- اسأل بعض الخبراء الأكاديميّين، إن كان لديك علاقة مع أحدهم عن بعض نماذج الأسئلة المتوقّعة.

6- راجع جميع التقارير التي وصلتك من لجنة الحكم قبل المناقشة (إن وجد)، واعلم أنّ ما لم تعدّله في النسخة المحدّثة سيتمّ طرحه عليك.

7- حضّر أسئلتك التي تتوقّع أن تطرح عليك، بناء على علمك بتفاصيل بحثك، وخصوصاً مواطن الضعف والإشكاليّات غير المفهومة للآخر، خصوصاً إن كان بحثك يطرح إشكاليّة جديدة لم تطرح بتاتاً من قبل، وأنت وحدك من يحدده هذا الأمر.

غالباً ما يتمّ تجاهل الأقسام الخاصّة في المقدّمة والأدبيّات والدراسات السابقة، ويتمّ التركيز على المنهجيّة والنتائج وقليل من التوصيات... فاجعل للأهمّ النصيب الأكبر من الأسئلة والتحضير، ولا تغفل نهائيًا عن الأقسام الأولى، بل هي تحديد الأولويّات فقط.

أنصحك هنا خلال الأيّام العشرة التحضيريّة، أن تختار خمسة أسئلة من الأسئلة التي جمعتها بشكل يوميّ، وأن تتدرّب على الإجابة عنها إجابة نموذجيّة مكتوبة، وبهذا يكون لديك خمسون سؤالاً مع الإجابات النموذجيّة مع نهاية الأيام العشرة. فبرأيك ألا يكفي ذلك؟ أستطيع أن أضمن لك أنّك ستكون بقمّة الجهوزيّة أكثر من اللجنة نفسها بعد التمكّن من الأسئلة الخمسين المتوقّعة! وتذكّر دائماً "خير الكلام ما قلّ ودلّ"، وأعني بهذا أنّ على إجاباتك أن تكون قصيرة ومباشرة، ولا تظنّ أنّ كثرة الكلام يُظهرك بالعالِم، بل يزيد من نسبة الخطأ لديك، ويفتح تساؤلات جديدة من قِبل لجنة الحكم أنت بغنى عنها.

سأضع لك عدداً من التجارب العمليّة
في الصفحات القادمة، كما عوّدتك عزيزي
الباحث، ليكون لديك الدليل العلميّ كاملا
في التحضير للأسئلة المتوقّعة..

تجربتي مع الإعداد لأسئلة المناقشة المتوقّعة:

خلال بداية مسيرتي البحثيّة لنيل درجة الدكتوراه، والتي امتدّت لثلاث سنوات، كنت أحرص على حضور مناقشات الرسائل العلميّة (ماجستير ودكتوراه) في جامعتي التي أدرس فيها والجامعات الأخرى، وكنت أحرص على تدوين كافّة الملاحظات التي أراها قد تُحدث فرقا في يوم المناقشة الخاصّ بي، فبدأت بالأسئلة التي تُسأل، وبعد ثلاث سنوات بات لديّ قائمة تتكوّن من حوالى مئة سؤال متوقّع تمّ طرحه في مناقشات مختلفة؛ وكذلك ركّزت على أنواع المناقشين وطريقة أسئلتهم ولغة جسدهم، وسأتطرّق لهذا الأمر لاحقا.

وكذلك شاهدت عدداً كبيراً من المناقشات المسجلة والموجودة في أرشيف الجامعة التي أدرس فيها، وهي جامعة الجنان في طرابلس لبنان، وهي من المميّزات التي تتحلّى بها هذه الجامعة، وهي تسجيل كافّة المناقشات بدقّة عالية باستخدام فريق الإعلام المتخصّص في الجامعة. واليوتيوب، كان لي منه نصيب كبير في مشاهدة عدد كبير من المناقشات من مختلف الجامعات حول العالم. كذلك العمّ غوغل، لم يبخل عليّ بمئات الأسئلة المتشابهة والمتوقّعة؛ كما عملت على تصنيفها وتجهيزها ضمن برنامج التحضير، ولجأت كذلك إلى عدد من الأكاديميّين لأخذ عدد من الأسئلة المتوقّعة.

أيضاً، كان لي وقفة مع بحثي الخاصّ الذي لم يطرح من قبل، وتوقّعت عدداً من الأسئلة التي قد تطرح لإزاحة التساؤلات عند أعضاء اللجنة، كون الموضوع جديداً وغير رائج خصوصاً في عالمنا العربيّ. وبهذا، أصبح لديّ قائمة طويلة اخترت منها حوالى سبعين سؤالا، وجهّزت لها الإجابات النموذجيّة، وتدرّبت على طريقة إلقاء الإجابة كذلك، مع التدرّب على تلقّي أيّ نوع من الانتقادات لبعض الأسئلة الحسّاسة، وأكاد أجزم أنّ 70 بالمئة من هذه الأسئلة تمّ طرحها ضمن المناقشة بصيغة أو بأخرى.

تجربة الدكتور رضوان شغري:

كان لي شرف مناقشة أطروحة الدكتوراه بوجود الدكتور شغري ضمن لجنة التحكيم والمناقشة، فهو صاحب الخبرة الأكاديميّة الطويلة، وصاحب الرؤية بضرورة تطوير مراحل البحث العلميّ وتحرّره من تعقيداته التقليديّة إلى الحداثة والإبداع.

يشير الدكتور شغري، إلى أنّ الطالب هو من يستطيع أن يجذب لجنة المناقشة إلى سؤاله الأسئلة التي يريدها، بوضع الطعم الخاصّ لهم عند إلقائه العرض التقديميّ الخاصّ ببحثه، وذلك بالإضاءة على عدّة أمور لم يذكرها بالبحث، ممّا يثير التساؤلات والشكوك عند اللجنة، وبالتالي سيتوجّه كلّ تركيزهم على هذه النقاط. وأرى أنّ هذه التقنيّة جميلة جدًّا وإبداعيّة، ولكن يشير الدكتور رضوان إلى ضرورة التمكّن منها كتقنيّة، لأنها ليست سهلة ومعقّدة نوعا ما. كذلك يضيف الدكتور شغري، أنّ هناك عدة مدارس في المناقشات، وبعض المدارس هي مدارس تقليديّة تركّز على الشكل أكثر من المحتوى العلميّ للبحث، كالتدقيق اللغويّ من فاصلة ونقطة وأحجام خطوط وغيرها... وهي ملاحظات ليس لها أجوبة فعليّا. وهناك مدرسة أخرى تركّز على مناقشة الجوهر والمحتوى، لإبراز الإضافة العلميّة التي قام بها الباحث، وإبراز نقاط القوّة في هذا البحث المقدّم. وهذه المدرسة تُعتبر المدرسة الأكثر احترافيّة وأكثر علميّة من سواها.

ويقول الدكتور شغري: "أنّنا قد نجد أطروحة من 35-40 صفحة فقط في بعض العلوم، فهنا الجوهر ليس بكثرة الصفحات بل بالإضافة العلميّة لهذا البحث". وهنا يدعو الدكتور شغري إلى التحرّر من البحث العلميّ التقليديّ، إلى البحث العلميّ الحديث الإبداعيّ..

تجربة البروفسّور عبد العزيز:

كان لي لقاء مع البروفسّور عبد العزيز في إحدى الندوات العلميّة في المملكة العربيّة السعوديّة، وسألته عن الإعداد الجيّد لأسئلة المناقشين، فكانت هذه إجابته وهو الأكاديميّ المتميّز لأكثر من خمسة وعشرين عاما.

يرى البروفسّور عبد العزيز أن الطلاّب يقعون في أخطاء كبيرة جدًّا يوم المناقشة، ناجمة عن عدم التحضير الجيّد لذلك اليوم، حيث يظنّون أنّه يوم بسيط كأيّ اختبار آخر، وكذلك أشار إلى أنّه يستغرب عدم تمكّن الطلاب من توقّع الأسئلة مسبقاً، إذ إنّ 80 بالمئة من المناقشات تتضمّن أسئلة واحدة، إن كانت حول المنهجيّة المتّبعة في البحث، والتحليل الإحصائيّ، وكيفيّة ربط النتائج بالأدبيّات والتوصيات.

إنّ المناقشات ليست متجدّدة، بل هي تقليديّة في الغالب، ولا يكون هناك تجدّد إلاّ إن كان البحث يعالج إشكالّية جديدة، تفتح علماً جديداً لم يتطرّق إليه أحد؛ فهنا يمكن أن تدور المناقشة من زاوية أخرى،

ليرى المناقشون قدرات الباحث العلميّة والمنهجيّة في الدفاع عن فكرته التي يُبرزها. لذلك على الطالب أن يكون في أقصى جهوزيّته بسبب توفّر كافّة المصادر والموارد التي تضمن له توقّع هذه الأسئلة والإجابة عنها.

كذلك يضيف البروفسّور عبد العزيز، أنّ المناقشة هي لزيادة ثقة الباحث بنفسه، وليست اختبارا لقدراته فقط. فعندما يتحضّر للمناقشة، ويأتي بكافّة الأسلحة لمواجهة أسئلة المناقشين، فهو بالتالي يعيش حالة ثقة بالنفس عالية جدًّا، تجعله مستعدًا ليتحوّل إلى باحث وأكاديميّ من الطِّراز الأوّل، بعكس هذا الذي يأتي ولم يقرأ بحثه بالأساس؛ فهنا تختلف الدرجات وتتفاوت نظرة المناقشين للطلّاب بتفاوت ثقتهم بنفسهم واستعدادهم العلميّ لهذا اليوم الكبير.

بهذه التقنيّات أعلاه، وخلال عشرة أيّام من التحضير والممارسة الاحترافيّة، ستصبح الآن متمكّنا من الآتي:

1- المادّة العلميّة.

2- العرض التقديميّ.

3- الإلقاء.

4- الأسئلة المتوقّعة والإجابة النموذجيّة.

وخلال الأيام العشرة كذلك، سيصبح لديك صحّة نفسيّة وجسديّة وروحيّة بأفضل حال، ومن خلال هذه الأيّام، فأنت الآن جاهز ليوم المناقشة، ولكن سنعمل معا على تقنيّات العرض والإلقاء والإجابة عن الأسئلة خلال يوم المناقشة. فالتحضير سيختلف نوعا ما عن يوم التنفيذ، وذلك لما له من خاصّيّة ورهبة..

الصفحات التالية ستتضمن الرحلة العملية
يوم المناقشة

الاستعداد لليوم الكبير..

إنّها لحظة الحسم ولمرّة واحدة فقط..

لا تنس أنّك تعمل لسنوات من أجل هذا..

كن على القدر الذي وضعت نفسك فيه

الفصل الرابع

يوم المناقشة (اليوم الكبير)

استمتع بكلّ لحظة في هذا اليوم **Enjoy the Process**

لقد بدأ يومك:

أنت الآن أصبحت جاهزاً ليومك الكبير، لتسطّر فيه الإنجاز الذي كنت تحلم به منذ سنوات. ها هو الآن الحلم أصبح حقيقة... جميل هذا الشعور عندما تتقدّم متوجّها إلى الجامعة، متسلّحاً بكافّة المهارات المطلوبة للفوز والتميّز في ذلك اليوم... صف لي شعورك الآن وأنت جاهز علميًّا وعمليًّا، جسديًّا وفكريًّا، بعد رحلة تحضيريّة امتدّت لعشرة أيّام.. صف لي كيف سيكون شعورك لو أنّك لم تقم بهذه التحضيرات.. ستكون خائفا مرتبكا.. ضعيف الثقة بالنفس.. ترغب بأيّ درجة، ولا تسعى للتميّز لأنك لم تستعدّ له.

خذ هذه النصائح قبل التوجّه إلى قاعة المناقشة:

1- خذ قسطا من الراحة والنوم قبل يوم المناقشة.

2- استيقظ باكرا.

3- لا تنس وجبة الفطور قبل ساعتين على الأقل من المناقشة واجعلها صحّيّة.

4- تأنّق وكأنّك في يوم عرسك، فهذا اليوم لا يقلّ أهمّيّة عن ذاك.

5- ضع العطر الذي تحبّه ويمنحك الثقة بالنفس.

6- قم بتلميع حذائك.

7- خذ نسخة عن أطروحتك وعِدّة أقلام وكافّة الملخّصات المهمّة.

8- خذ جهاز الحاسوب ومحوّلا كهربائيّا، ولا تنس المتحكّم بشرائح العرض.

9- خذ عدّة نسخ لشرائح العرض، وضع واحدة في البريد الإلكترونيّ تحسّبا لأيّ طارئ، وخذ نسخة ورقيّة أيضاً.

10- خذ ماء وأيّ دواء أنت تشربه لأسباب مرضيّة معيّنة.

11- اذهب قبل الموعد بساعة على الأقلّ.

12- اصطحب معك مساعداً شخصيًّا للعمليّات الخاصّة، كصديق مقرّب أو أحد إخوتك، ودعه يقوم بكافّة الأعمال التي تتطلّب متابعة.

13- تفاءل وكن متحمّساً، ولا تدع أيّ طارئ يعكّر صفو يومك.

14- لا تنس أن تدعو جميع عائلتك وأصدقائك والمقرّبين، فهذا اليوم يجب أن تتسلّح فيه بدعم الآخرين لك، كما وأنّ العدد الكبير في القاعة، سيشكّل لك تحدّياً للتّميّز، كما سيشكّل عليك ضغطا، فلجنة الحكم ستخرج ما عندها من أسئلة وتحدٍّ بحضور هائل كهذا...

بعد وصولك إلى قاعة المناقشة عليك بـ:

1- التأكّد من جهوزيّة كافّة الأجهزة والأدوات باختبارها بنفسك.

2- اختبر شرائح العرض عدّة مرّات.

3- ضع أغراضك بطريقة سهلة للوصول إليها عند اللزوم.

4- تأكّد من سلامة كتابة بطاقة اسمك على منصّة التقديم (إن وجد).

5- في حال كان هناك أيّ شيء ليس على ما يرام، قم بإرسال المساعد الشخصيّ للعمل على حلّه ولا تنهك نفسك وتَفقِد تركيزك.

6- بعد جهوزيّة القاعة وكافّة الأمور اللوجستيّة، ادخل إلى الحمّام.

7- استقبل المدعوّين بحرارة وإيجابيّة وابتسامة كبيرة، وخصوصاً أعضاء لجنة الحكم، فكن أنت السبّاق لمبادلتهم السلام وتعريفهم بنفسك.

الحالة النفسيّة لك يوم المناقشة:

أنت الآن على بعد دقائق من إشارة البداية، والجميع ينتظرك بلهفة، فمنهم من ينتظر تفوّقك، ومنهم من ينتظر إخفاقك، واللجنة متربّصة بك لتنهال عليك بأسئلتها وتواجهك بشكوكها... كيف سيكون شعورك أنت في هذه اللحظة؟ مستعدّ؟ مرتبك؟ خائف؟ متحمّس لإشارة البداية؟ تنظر إلى درجة الامتياز؟

اعلم - عزيزي - أنّك أنت بطل هذا اليوم وليس أحد آخر، ولا تدع أحداً يقنعك أنّ رئيس لجنة الحكم أو المشرف الأكاديميّ أو أيّ أحد آخر هو المهمّ في هذا اليوم. وكذلك أنت الوحيد المتمكّن من بحثك لا أحد سواك، فأعضاء اللجنة لم يمضوا سنوات في العمل على كلّ كلمة في هذا البحث، بل أنت وأنت فقط من يعرف كلّ تفاصيله وإشكاليّاته وأدواته وفرضيّاته... إنّ لجنة الحكم بنسبة كبيرة، لم تطّلع على أكثر من 30 بالمئة من البحث، فقليلاً ما تجد من يقرأ لك بتمعّن وأمانة علميّة كبيرة، فهذا كفيل بزيادة ثقتك بنفسك واستعدادك للدفاع عن كافّة أفكارك بحماسة علميّة كبيرة.

أريد منك أن تكون بنفسيّة المهاجم والمدافع الشرس عن بحثك وأفكارك، وبطريقة علميّة بحتة، فضعفك وتنازلك عن نتائجك وما توصّل إليه بحثك من نظريّات ونماذج ومقترحات، سيجعل منه بحثاً ضعيفاً ويجعل منك باحثا هاويا. وليس من الضروريّ أن تكون أنت ولجنة الحكم على رأي واحد، فالاختلاف طبيعيّ جدًّا، ومن السلامة العلميّة للعمليّة البحثيّة. فهنا نتحدّث عن مدارس متعدّدة ونظريّات متعدّدة وأدوات متعدّدة.

نعم، ستتعامل مع المناقشين بحسب شخصيّاتهم، وسأقف معك عند عدد من أنماط شخصيّات المناقشين، ولكن هنا أتحدّث عن وضعك أنت كباحث في العمليّة البحثيّة وفي المناقشة، وكيفيّة إبراز شخصيّتك المتميّزة لتستحقّ أن تكون ضمن المتميّزين.

تجربتي مع الحالة النفسيّة:

كانت مناقشة الدكتوراه يومَ الأربعاء، وكنت عزمت السفر إلى لبنان من المملكة العربيّة السعوديّة يوم الثلاثاء، حيث توجّهت إلى مطار الملك عبدالعزيز بجدّة الساعة السادسة صباحا، ولله الحمد بسبب انتهاء كافّة الأعطال والإجازات، كان المطار شبه خالٍ، وأنهيت الإجراءات بعشر دقائق فقط، ووجدت نفسي في صالة الانتظار، حيث طلبت مشروبـي المفضّل وهو الكافيه لاتيه مع الكيك الإنكليزيّ، وعادة ما أستغلّ هذه الدقائق بما هو مفيد.

خطر ببالي الاتّصال **بالبروفسّور عمّار يكن،** وكان حينها عميد كلّيّة إدارة الأعمال في جامعة طرابلس في لبنان، ولديه من الخبرة الأكاديميّة ما يزيد عن 30 سنة. وكان سبب الاتّصال هو سؤاله عن بعض الإيضاحات التي شعرت أنّها قد تواجهني في المناقشة. والبروفسّور عمّار يكن هو مهندس متخصّص بإدارة المعرفة والإحصاء وعلم البيانات، ويتمتّع بشخصيّة متواضعة محبّبة وقريبة من الجميع، وهذا ما يجعله صاحب الشخصيّة الرائدة بين الأكاديميّين على صعيد المنطقة.

سألته عمّا أريد، وبعدها طلبت منه آخر النصائح قبل يوم من المناقشة. فما كان منه إلاّ أن قال لي: "أنصحك في المناقشة أن تكون هجوميّا بشكل علميّ وليس عدائيّا، لتثبت نفسك عبر جهوزيّتك لكلّ سؤال يتمّ طرحه، ولا تتأثّر بأيّ مناقش يبدي استياءه في حال لم توافقْه الرأي، بل على العكس، كن في قمّة الهدوء والاحترافيّة، وأهمّ نصيحة أقدّمها لك هاهنا، هي عنصر المفاجأة في مقدّمة العرض الخاصّ بك، وذلك عبر ذكر أيّ موقف، بحث أو حدث يتعلّق بشكل مباشر بموضوع البحث، ممّا سيشكل عند اللجنة صورة ذهنيّة، أنّ هذا الباحث جاهز وموضوعه يتعلّق بواقع الحال وليس موضوعا نظريّا، فعادة ما يعمد الطلاب إلى البداية التقليديّة بعرض الأبحاث، وهو ما يساوي الباحث مع الآخرين ولا يعطي قيمة مضافة. وكذلك أنصحك أن تكون صريحاً وواضحاً ومدافعاً عن أفكارك بتواضع، وبطريقة تجعلك تؤثّر في اللجنة وتجذبهم إليك، وتحصل بالنهاية على امتياز إن شاء الله".

هذه الكلمات البسيطة من البروفسّور عمّار، جعلتني محفَّزا بشكل كبير، وتمنّيت لو أنّني الآن أمام اللجنة لأقوم باستعراض مهاراتي العلميّة وقدراتي البحثيّة. فهذه الجرعة البسيطة قلبت موازين الطريقة التي كنت سأقدّم بها، وعندها أذكر أنّني قمت بمراجعة سريعة لإضافة عنصر المباغتة الذي ذكره لي، ولله الحمد وجدت عنصرين كانا إضافة نوعيّة للعرض الذي قدّمته.

أذكر كذلك أنّني كنت في قمّة السعادة قبل بداية المناقشة، لأنّني كنت أتطلّع إلى الامتياز ولا شيء غيره، ممّا زاد تركيزي وهدوئي، لأنّني علمت أنّ الهدوء والتركيز مع التحضير والجهوزيّة، سيكون لها الدور الأكبر في الحصول على الدرجة المرغوب فيها.

في هذا اليوم، كنت متأنّقا، وحضَرت قبل ساعة ونصف الساعة من المناقشة، وقمت بترتيب القاعة قدر الإمكان بما يتناسب مع راحتي النفسيّة، بل وقمت باختبار نفسي بالعرض التقديميّ بشكل سريع مع التدرّب على لغة الجسد بشكل عامّ... وفي هذا اليوم حضرت العائلة والأصحاب وبعض المهتمّين الذين شحنوني بطاقة إيجابيّة كبيرة، وهذا الحضور شكّل لي التحدّي الكبير لإبراز قدراتي العلميّة ومهارة العرض والإلقاء مع الإجابة باحترافيّة عن الأسئلة المطروحة. استمرّت هذه الحالة الإيجابيّة من البداية إلى آخر النهار، ولم أسمح لأيّ شيء أن يعكّر صفو هذا النهار، فهو يوم الإنجاز.

تجربة الدكتورة ميس:

تقول الدكتورة ميس، بأنّها قبل يوم من المناقشة لأطروحة الدكتوراه الخاصّة بها، جلست وحدها في غرفتها ولم تخرج حتّى اليوم التالي، مكرّسة هذا اليوم لجلسات تأمّل وتركيز طويلة، ساعدتها في استحضار الطاقة الإيجابيّة التي جعلتها محفَّزة ذاتيّا وقادرة على المناقشة بكلّ شغف وتحدٍّ.

تضيف بأنّها ذهبت إلى الجامعة قبل ساعة من موعد المناقشة، مصطحبة معها أخاها خالدا، خبير تقنيّة المعلومات، ليتأكّد من جهوزيّة القاعة، كيلا تواجه أيّة مشكلات خلال المناقشة، وهذا ما حصل تماماً، حيث قام خالد بترتيب جميع الاحتياجات، وأعطى إشارة الجهوزيّة للدكتورة ميس.

كذلك عمدت الدكتورة ميس إلى التركيز في الهدف الرئيس من تواجدها هنا، وكيف أنّها أمضت سنوات تعمل بجهد وتعب للوصول إلى اليوم الذي تكرّم فيه ببحثها المتميّز، ممّا جعلها تتشوّق إلى بدء المناقشة، والتي اعتبرتها مبارزة علميّة لإثبات أهمّيّة نتائجها التي توصّلت إليها.

كذلك، وقبل بدء المناقشة، جلست لمدّة 15 دقيقة تعمل على تقنيّات تنفّس تساعد على الاسترخاء والتركيز، وهذا ما جعلها في حالة أفضل، وكذلك عملت على تمرينات خاصّة بطبقات الصوت، وهذا ما سنتحدّث عنه لاحقا في نقاط خاصّة. هذه التقنيّات أدّت إلى زيادة الرغبة لديها في المبارزة العلميّة، وقد باتت مستعدة لجولات طويلة من النقاشات على عكس ما يشعر به الطالب غير الجاهز، من خوف ورهبة، ورغبة في انتهاء المناقشة بأسرع وقت ممكن، وبأقلّ خسائر ممكنة، وبأقلّ درجة، فقط ليحقّق النجاح...

نصائح "آمي" في الصحّة النفسيّة:

تعمل آمي كمعالجة نفسيّة ومعلّمة علم نفس، ولها مقالات عدّة في الصحّة النفسيّة، ونضع لكم ملخّصا لبعض النصائح التي أوردتها في مقالاتها:

1- لكي تحصل على صحّة نفسيّة وجهوزيّة عقليّة، دائماً عليك الشعور بالامتنان لما وصلت إليه، وإياك أن تلوم نفسك، لقيامك ببعض الأخطاء، فدائماً هناك طريقة لإصلاح الأشياء.

2- الصحّة النفسيّة مرتبطة بعدم سماحك للآخرين بالتحكّم أو بسلبك القوّة الإيجابيّة التي بداخلك، فأنت الوحيد المسؤول عن التحكّم بهذا الأمر.

3- لكي تحصل على صحّة نفسيّة، لا تشعر بالخوف أو الحياء من التغيير، فالتغيير أسلوب جيّد للحصول على نفسيّة أفضل، وبالتالي شخصيّة أفضل.

4- لكي تحصل على صحّة نفسيّة، لا تضيّع وقتك بأمور لا تستطيع السيطرة عليها، ويتحكّم بها آخرون، وهنا لا تدع تركيزك على الخوف من أسئلة المناقشين أو أسلوبهم، فأنت لا تتحكّم بها بل تستطيع اتّخاذ موقف يقلب النتائج لصالحك.

5- لست مضطرًّا دائماً إلى أن تتودّد إلى الجميع، فدائماً عبّر عن آرائك بصراحة تعكس شخصيّتك الحقيقيّة.

6- لا تخش اتخاذ مغامرة ومخاطرة مدروسة، فكلّما زادت المخاطرات، زادت نسبة الحصول على ما تريد.

7- لا تتوقّع نتائج سيّئة لما أنت مُقدِم عليه، واستمتع باللحظات.

اعلم عزيزي الباحث، أنّ الحالة النفسيّة الإيجابيّة، هي ليست فقط للأوقات المهمّة التي عليك أن تكون فيها بقمّة التركيز والحضور الفكريّ، بل هي أسلوب حياة يجب أن يلازمك في كلّ مسارات حياتك، وهو من الفطرة البشريّة. فالفطرة جُبلت على السعادة والإشراق والقوّة، وليس على التشاؤم والضعف والخوف. عزيزي الباحث، لا تظنّني أهرّج بما لا أعرف، وقد تكون نظرتك لما أقوله مغايرة تماماً، أنا هنا لأضع بين يديك تقنيّات وأدوات ونصائح من خبراء متميّزين في أعمالهم وحياتهم، وهذه الخبرات أمضى أصحابُها سنوات للوصول إلى النتائج التي عرضتها عليك، وما زلت أعرضها في صفحات هذا الكتاب العمليّ والعلميّ.

عزيزي الباحث، اعلم أنّ صحّتك النفسيّة وحضورك الذهنيّ، يجعلانك حكيماً في حياتك، وتستطيع التحكّم بكافّة ظروفها (الاجتماعيّة، الماليّة، العلميّة، العمليّة، الدينيّة، الشخصيّة وغيرها) وهذا التحكّم سيعكس نتائج وإنجازات كبيرة عليك. ستجد نفسك وحيداً أحياناً في تفكيرك الإيجابيّ، ولكن مع الوقت، ستجد أن دائرة الإيجابيّين ستتّسع، ويصبح لديك مجتمعك الخاصّ، وبذلك تكون قد وصلت إلى ما تريد. فالإيجابيّة معدية كما السلبيّة، بل آثار السلبيّة على حياتك وصحّتك أكبر بكثير، والاستمرار بها قد يؤدّي بك إلى الهلاك.

عزيزي الباحث، وطّن نفسك على حضور جلسات التأمّل والاسترخاء، ولو اضطررت إلى زيارة اختصاصيّ نفسيّ لحلّ بعض الأمور الشائكة، فلا دخل لنظرة العالم والمجتمع إليك، أنت المهمّ في هذه الحياة، وصحّتك هي لك وحدك، ولن يقف معك أحد عندما تقع وتحتاج المساعدة، فالناس بطبعهم منظّرون فقط، إلاّ ما رحم ربّي منهم. خذ قرارك وانطلق نحو حياة نفسيّة صحّية وحضور ذهنيّ دائم...

العرض والإلقاء قلب المناقشة

هنا يكمن التميّز وظهور الاحترافيّة

هنا تظهر الثقة بالنفس والتمكّن

هنا تقلب موازين النتيجة

العرض والإلقاء والثقة بالنفس:

أنت الآن في قمّة الجهوزيّة، حيث قمتَ بالتحضير ليوم المناقشة لمدّة عشَرة أيّام، وقمت باستحضار أفضل حالة نفسيّة وذهنيّة لهذا اليوم. ولديك الآن من الوقت ما تحدّده الجامعة لك (15، 20، 30 دقيقة أو أكثر) لتبرز أهمّ المراحل والنتائج والتوصيات التي قمت بكتابتها في بحثك... المطلوب منك الآن فقط، أن تقف كما كنت تقف خلال أيّام التحضير العشرة، ولكن الآن أمام لجنة المناقشة التي لا فرق بينها وبين من وقفت أمامهم فعليّا، وأنت تقوم بالممارسة والتكرار. الأشخاص والأسماء لا تعني لك شيئاً الآن، ولن تؤثّر على أدائك، بل على العكس، أنت الآن ستعمل على إبراز وتسويق نفسك كباحث متمكّن ومحترف عبر إلقاء عرضك بكلّ ثقة، وبكلّ قوّة وبكلّ تمكّن علميّ وعمليّ...

أنت الآن ستقف على قدميك ولن تجلس وراء طاولة تقرأ من شاشة الحاسوب، لأنّك لست تقليديّا، بل مجدِّد ومبدع وواثق من نفسك، ومستحضر جميع المعلومات المهمّة التي قمت بالتدرّب عليها من خلال حفظ معلومات شرائح العرض. انظر إلى نفسك بعد أن أعطاك رئيس اللجنة الإذن بالكلام، ووجّهك بالمدّة المسموح بها لعرضك التقديميّ..

انظر إلى نفسك وأنت تمسك بالمتحكّم بالشرائح، وتتقدّم لتقف أمام لجنة الحكم، لتبدأ عرضك وهم في حيرةٍ من أمرك، لأنّك لم تتّبع الإجراء التقليديّ الروتينيّ بالجلوس وعرض ما تريد عرضه. انظر إليهم وقد وضعوا كلّ تركيزهم عليك، لأنّك تتواصل معهم بشكل مباشرة بالنظر إلى عيونهم، وكلّك حماسة ومستعدّ للمبارزة العلميّة. هل استشعرت حلاوة الموقف؟ وهل استشعرت حماستهم إلى سماعك؟ وهل وجدت لذّة الاحترافيّة في التقديم؟

فأنت الآن قلبت المعادلة لصالحك ولم تتكلّم كلمة واحدة إلى الآن..

وأنت تتقدّم، احرص على أن تقف في زاوية يراك فيها الجميع، ولا تدع ظهرك للجمهور في حال كان ترتيب القاعة يجعل الجمهور خلف المتحدّث، ولكن جرت العادة أن يكون المتحدّث أمام لجنة المناقشة، والحضور وراءه يجلسون.

سيكون عرضك التقديميّ على صفحة البداية كما ذكرنا سابقا، وستبدأ الكلام بالتعريف عن نفسك وعن عنوان أطروحتك، موضّحا أنّك هنا لتستحقّ نيل درجة الماجستير أو الدكتوراه، وهذا السياق أنت تدرّبت عليه من قبل. لن تنظر إلى شرائح العرض إلاّ عند بداية كلّ شريحة جديدة، لتأخذ الفكرة ومن ثمّ تطلق العنان لنفسك، معتمدا على ما حفظته ومارسته وكرّرته. عند البداية إن كان بدعاء اعتدت عليه أو بالتعريف عن نفسك، يجب أن تكون لغة العيون لديك قويّة جديدة، وتتحدّثها بطلاقة، وذلك عبر النظر إلى لجنة الحكم واحدا واحدا، وإلى الحضور كذلك، لتجعلهم يشعرون أنّهم جزء من المناقشة غير منعزلين، وإن لم يكونوا على دراية بما سيتمّ عرضه.

انظر إلى نفسك الآن، لتعرّف عنها، معلنا بداية العرض: أنا (ذاكرا اسمك ولقبك) وذاكرا تخصّصك واسم البحث الخاصّ بك، وأنت تنظر بطريقة منهجيّة إلى الجميع، كيلا يتشتّت ذهنك، مبتدأ من اليمين إلى اليسار، لتعطي كلّ حكم من لجنة المناقشة النصيب من هذه النظرات، بمعدّل ثانيتين لكلّ منهم، وبعدها تنتقل إلى الجمهور كذلك، لتعود مرّة أخرى وتستكمل بداية العرض الخاصّ بك عبر شكر الجامعة ومشرفك الأكاديميّ ولجنة الحكم بالاسم، مع لغة العيون التي تكلّمنا عنها سابقا. وعند الشروع في البداية للبحث، سيظنّ الجميع أنّك ستعرض المقدّمة التقليديّة للبحث، ولكنّك ستفاجئهم!

ستُشعرهم وكأنّك محام، وأنت في لباسك
الخاصّ بالمناقشات تدافع عن قضيّة.
نعم قضيّة، وهذه القضيّة هي بحثك
والحقائق التي وصلت إليها.

أشرت لك في صفحات سابقة، ومن خلال تجارب الخبراء، أنّ عليك أن تباغت لجنة المناقشة، وتقدّم في مطلع العرض ما هو جديد ومفيد، بحيث تجعل اللجنة تُصعق، وهي قد جهّزت نفسها لبداية تقليديّة... وهنا تكون قد وصلت إلى غايتك وهدفك المخفيّ، وهي جذب الأنظار

والتركيز على كلامك بدقة عالية، وإهمال محادثاتهم الجانبيّة واللعب بالهاتف النقال أو الأوراق التي أمامهم، لأنّك تعرض ما لم يقرأوه في البحث الذي أمامهم، ولم يجهّزوا أنفسهم لسماعه.

انظر إلى نفسك بعد الانتهاء من شكر الجميع، وقد بدأت كلامك بـ: اليوم سأعرض عليكم آخر ما توصّل إليه العلم في هذا الموضوع، حيث نُشر قبل (يوم، يومين، أسبوع..) بحث أكاديميّ أو ورقة في مؤتمر أو حتّى خبر في النشرات الإخباريّة، مفاده أنّ هذا الموضوع الذي بين يديكم اليوم، وتشير إلى نقطة محدّدة حصلت عليها من خلال النتائج في بحثك، وتربطها بشكل مباشر بما تعرضه من آخر الأحداث التي تتكلّم عنها.

ستعرض حدثا أو حدثين أو أكثر، مرتبطين بشكل مباشرة بموضوع البحث وبالنتائج، مبرزا أهمّيّته وواقعتيّه. هل تخيّلت كيف سيكون ردّ فعل لجنة المناقشة؟ سيبقى الجميع في قمّة التركيز، وأنت تعرض الباقي وإن كان عبارة عن معلومات موجودة في البحث، فهم سيظنّون في أيّة لحظة أنّك ستعرض ما هو جديد عند النتائج وعند عرض التوصيات، ولا يريدون أن يفوتهم شيء، فيكون حجّة عليهم يوم تتمّ مناقشة أمر وأنت تستشهد بما قلته خلال العرض التقديميّ، وهذا سيجعلهم في موقف غير المحترفين، ولذلك استغلّ هذه النقطة لصالحك، وأشعرهم أنّ في جعبتك المزيد من التحديثات التي ستستخدمها خلال اليوم.

أنت الآن ما زلت تسيطر على المناقشة، وتتفوّق من حيث الظهور والثقة بالنفس، ومهارة العرض والإلقاء والتمكّن العلميّ... فأنت خلال عرضك، تستخدم كافّة مهارات لغة الجسد، حيث تأخذهم بحركات يديك وعينيك والتفاتاتك المدروسة إلى حيث تريد أنت، وعندما تراهم يميلون معك ومع تحرّكاتك، اعلم أنّك تتحكّم بهم بطريقة لا واعية، وأنت الآن في قمّة التمكّن وخطف الألباب.

انظر إلى نفسك مع كلّ فكرة تعرضها، تنظر إليهم وأنت مبتسم وكأنّك تقول لهم: "أنا أعرض عليكم شيئاً في غاية الأهمّيّة." انظر إلى نفسك وأنت تغلق السبّابة مع الإبهام عند ذكرك لمعلومة تريد أن تركز عليها، مع فتح العيون ورفع الحاجبين قليلاً، مشعراً اللجنة أنّك في قلب الحقيقة التي تسعى إلى إظهارها... فلذلك عليك أن تتدرّب على كلّ حركة جسد بشكل مدروس خلال الأيام التحضيرية العشرة...

أنا الآن وضعتك بمحاكاة حقيقيّة لما يحدث، ولك أن تتخيّل الموقف وكيف سيكون، وما أنت عليه. وضع نفسك بمحاكاة حقيقيّة وممارسة فعليّة، لاكتساب الكمال خلال العرض الحقيقيّ.

وأنت تعرض أمام اللجنة، احرص على بقائك نشيطاً ومتحمّساً، ولا يشعرك الوقوف والكلام بالتعب. فاللعبة لن تنتهي حتّى إعلانك أنت إنهاءها، فأنت المسيطر. لا تدع أيّ فرصة لإبراز خطأ أو هفوة، وإن حصل خطأ ما لم يكن بالحسبان، لا تتوقّف وتابع، ويمكنك إعادة الكلام ولا عيب في ذلك، ما دامت الفكرة واضحة والثقة بالنفس موجودة. ثقتك بنفسك جعلت منك متحدّثا بارعا ومسيطرا على مجريات الأمور، وهذه الثقة ظهرت للجنة خاصّة وللجمهور عامّة، وكثير ممّن يعرفونك سابقا في هذه اللحظات، وجدوا أنّك أبدعت وتفوّقت على نفسك، وأظهرت ما يفوق التوقّعات، وهذا ما تريده أنت أن يظهر.. **ما يفوق التوقعات..**

وأنت تقوم بعرضك المميّز، قد يتحدّث أحد أعضاء اللجنة مع الآخر، فلا تُعرهم انتباهك ولا ترتبك، فقط تجاهلهم وانطلق بنظراتك إلى الآخرين وإلى الجمهور. وكذلك من التقنيّات المهمّة جدًّا وأنت تتكلّم، وأردت استمالة أحد أعضاء اللجنة إليك، لعلمك بأنّه صعب التعامل، ما عليك إلاّ أن تتوجّه إليه بنظرك وأنت تتكلم بنقطة معينة مهمّة، وتُشعره أنّ هذا الكلام خاصّ به وحده، بعيداً عن باقي اللجنة، ممّا سيُشعره بأهمّيّته، ويعطيك اهتمامه أيضاً، بل قد يمنحك دعمه..

وهذا الأمر يحصل بالطريقة الآتية: أثناء كلامك عن معلومة ما، وأنت توزّع نظراتك بشكل عامّ، ولدى وصولك إلى معلومة أخرى أكثر أهمّيّة، التفت سريعاً إلى ذلك المناقش مبتسماً بخفّة، مستخدما نبرة صوت أخرى، ومبالغا بعض الشيء في حركات اليدين، مشيرا إلى شرائح العرض، وكأنّك تقول له انظر إلى ما أقوله لك، فهو خاصّ بك فقط، وأنت الذي تفهم تفاصيله لأنّك الأكثر فهما بين أعضاء اللجنة. أنت الآن تلعب لعبة تحريك الدمى، فهذا الأسلوب - وإن كانوا على دراية به - فأنت تستخدم المهارات المطلوبة لنيل درجة الامتياز.

فرصتك الوحيدة لنيل إعجاب واستعطاف لجنة الحكم، هي عند العرض الخاصّ بك، وذلك بإبراز احترافيّتك وصمودك وقدراتك العلميّة وما تقدّمه من ثقة بالنفس. والجميل بالموضوع، أنّ أحدا لن يقاطعك حتّى النهاية، ما لم يكن هناك تخطّ للوقت المسموح به، لذلك عليك التركيز وأنت تعمل خلال الأيام التحضيرية العشرة، على وضع مؤقّت للعرض لتعمل ضمن هذا الإطار الزمنيّ ولا تتعدّاه خلال

العرض الرسميّ. وهذا أيضاً يساعدك على تحديد ما هو مهمّ وما هو غير ذلك، وتجعل الوقت لما هو مهم.

ويجب عليك عند الانتهاء من عرضك أيضاً، أن تضيف جملة تكون إضافة نوعية لما تقدّمه وهي: "إنّ هذا البحث المميّز، لن يكون مصيره رفوفَ المكتبات ليأكله الغبار، بل سيتحوَل إلى كتاب يُطبع ويُوزّع في كل الدول التي أرجو تتّبع النتائج والتوصيات التي وضعها الباحث". هذه الجملة تجعلك تظهر بشكل أكثر احترافيّة وثقة بالبحث وما ستقدّمه من إضافة، وكذلك ستُشعر اللجنة أنّك متأكّد ومؤمن وموافق على كل كلمة كتبتها في هذا البحث، ولن تهتمّ لأيّ ملاحظة سلبيّة أو انتقاد من شأنه أن يقلّل من قيمة هذا البحث القيّم.

إنّ اتّباعك هذه التعليمات التي عرضتُها عليك، سيجعل من عرضك نموذجا يُحتذى، وسيتمّ مدحه على مدار السنوات ما لم يأتِ أحد بأفضلَ منه، وستكون مثالاً يُضرب دائماً، عندما يريد المشرفون من طلاّبهم الإبداع في العرض والتقديم أمام اللجنة، وستجد أنّ شريطك المصوّر قد تمّ تداوله، وقد تشاهده على اليوتيوب كنموذج مميّز في العرض والتقديم.

تذكّر دائماً أنّك وضعت نفسك لتكون محترفا، وعرّفت عن نفسك على أنّك باحث ولست طالبا هاويا يتمّ اختباره والنيل منه علميًّا، بل أنت مدير الجلسة وستكون المحور الأساس الذي يتحكّم بكلّ مفاصلها (حضورك، ثقتك بنفسك، جهوزيّتك العلميّة، مهاراتك العمليّة وغيرها...) سيكون لها اليد العليا والراجحة عند وضع العلامة النهائيّة والتقدير الممتاز الذي تستحقّه. دقائق معدودات تستحقّ منك الإتقان، وتستحقّ منك الجهد والتركيز، فأنت قرّرت أن تتميّز، وإلاّ يمكنك أن تكون تقليديّا، وتأخذ درجة مقبولة وتنهي الملفّ الذي تعمل عليه، ولكن ستندم على الفرصة التي كانت بين يديك وقد لا تتكرّر، بل ربما سنحت ولمرّة واحدة فقط...

تجربتي مع الثقة بالنفس:

سأضع بين يديك عزيزي القارئ محطّات لي مع العرض والإلقاء، وكيف تحوّلت مهارتي في العرض والإلقاء من خجول أخشى الوقوف أمام ثلاثة أشخاص، إلى متحدّث أستطيع الوقوف أمام آلاف الأشخاص بثقة تامّة وبحماسة شديدة.

يبدأ الأمر من التربية في المنزل، عندما يمنع الأب الأبناء التكلّم في مجالس الكبار، وهذا شائع في عالمنا العربيّ خصوصاً، حيث لا مكان لمشاركات الأبناء في أحاديث الكبار، حيث إنّك في حال تكلمت بحضور من هم أكبر منك سنًّا، تمّ إسكاتك وتوبيخك، وقد يتمّ استبعادك عن المجلس. فهنا من دون قصد وتخطيط، يكون الأهل قد دمّروا الثقة بالنفس لدى الأبناء، وبالتالي سيُصبح لديهم خوف من التكلّم أمام الناس يلازمهم سنوات، وربّما بقيّة حياتهم، ما لم يكن هناك كسر لذاك الحاجز الجليديّ.

وأنا كنت من هؤلاء، الذين كان لديهم خوف من الوقوف والتكلّم أمام الناس، وممّا زاد الأمر سوءا، أنّني كنت بدينا وأخجل من شكلي الخارجيّ، فتحوّلت لديّ عدة عقبات تمنعني من الوقوف أمام الجمهور والتكلم بثقة بالنفس وحريّة تامّة.

تجربتي الأولى بالتحدّث أمام الناس، كانت في سنتي الجامعيّة الأولى، إذ كان هناك بعض الواجبات التي تقتضي إجراء عروض تقديمية بالصف للتحدّث في قضيّة ما من اختيارنا، وهنا كانت الكارثة! ارتباك، تعرّق شديد، احمرار في الوجه، وخصوصاً أصحاب البشرة البيضاء. وبقيت لمدّة خمس دقائق أقرأ من الورقة التي بين يديّ، ولم أنظر إلى أحد، ونفَسي مقطوع كليًّا... لم ينقذْني إلاّ انتهاء قراءة الورقة التي بين يديّ! **وهنا تجب الإشارة إلى موضوع مهمّ جدًّا، وعلى الأكاديميّين العمل عليه بجدّيّة.**

خلال فترة الدراسة والتي امتدّت لخمسة وعشرين عاما، لم أجد أستاذا واحدا يعمل على تطوير مهارة العرض والإلقاء لدى تلاميذه، حتّى وإن كان هناك واجبات تقتضي العرض أمام الزملاء في الصف، فلم يكن هناك توجيه وتقويم لأداء الطالب، بل على العكس قد نجد الأستاذ يقوم بالضحك والسخرية منه في بعض الأحيان! لذلك على الجامعات أن تضع في منهاجها مادّة للعرض والإلقاء، وتكون إلزاميّة خصوصاً في الجامعات، لأنّ الطالب سيستخدمها طيلة حياته، خصوصاً وأنّ في بعض الجامعات موادّ ثانويّة من ضمن المنهج لا فائدة منها لبعض الأشخاص ويجبرون على حضورها، فنرى أنّ الطالب يأخذها للترفيه فقط، فلماذا لا تستبدل بالتحدّث أمام الجمهور؟

بات الأمر يشكّل عائقا أمامي، وبتّ أشعر بالغيرة من هؤلاء الذين يتحدّثون بثقة أمام الناس، وكذلك كان هدفي التوجّه إلى التعليم الأكاديميّ بعد أن أنهيت البكالوريوس وبدأت بالماجستير. هنا أتت الفرصة من دون أن أخطّط لها، ولم أعلم وقتها أنّها ستتحوّل إلى فرصة أكبر وأكبر، فما تلك الفرصة؟

كنت وصديقي أحمد يوسف في الجامعة مغادرين عبر سيّارة أجرة، وهو بالمناسبة حتّى اللحظة يعمل كمدير إقليميّ للمبيعات في إحدى أكبر شركات الاتّصالات في غانا - إفريقيا، وبينما نتبادل أطراف الحديث، قلت له بأنّني أفكّر في التعليم الأكاديميّ لاحقا إن سنحت لي الفرصة، وبعد الماجستير سأقوم بمتابعة الدكتوراه لهذا الغرض. فتمنّى لي التوفيق ونصحني بأخذ دورة تدريبية تسمى (تدريب المدرّبين) لأنها ستزيد من مهارة العرض والإلقاء لديّ وتساعدني لأصبح أكاديميًّا ناجحاً.. فشكرته على النصيحة التي لم أكن أفكّر فيها بتاتاً.

وهنا بدأ العمل على هذا الأمر..

كان هناك مركز في مدينتي يقوم بدورة تدريب أو إعداد المدرّبين مرّة واحدة في السنة، وكانت تكلفتها أضعاف مدخولي الماليّ. وانتظرت حتّى تمّ الإعلان عنها، فاشتركت بها، وقد امتدّت لأسبوعين بمعدل خمس ساعات يوميّا. كانت الدورة مؤلّفة من عدّة محاور، تتناول العمليّة التدريبيّة بكافّة تفاصيلها، ولم أكن أعلم حينها أنّنا أمام دورة نموذجيّة فيها ما هو أكبر من العرض والإلقاء. كذلك كان هناك مدرّبون من عدّة جنسيّات (لبنان، كندا، الجزائر، الأردن) وكذلك متدرّبون من مختلف الجنسيّات (لبنان، سوريا، الأردن، العراق، فلسطين)..

وبدأت الدورة بتفاصيلها، وكان لا بدّ أن يقوم المتدرّب حينها بعرضٍ وإلقاءٍ لمادّة تدريبيّة من اختياره لمدّة 10 دقائق، وذلك مرّتين خلال الدورة، أمام حوالى خمسة وأربعين متدرّبا. ومع ضيق الوقت والتحدّي وإبراز ما تعلّمت، كان لا بدّ علينا أن نتميّز وإلاّ فلن نحصل على شهادة الدورة، وبالتالي ضياع الجهد والمال والوقت. وأذكر أنّ تلك التجربة كانت الأولى بالنسبة إليّ، حينها عرضت بشكل جيّد نسبيًّا، متسلّحاً بكافّة المهارات التي تمّ تدريبنا عليها. وكذلك في المرّة التالية، قدّمنا بشكل جيّد، وكان يدعم بعضُنا بعضا، وكانت أجواء الدورة من أروع الدورات التي حضرتها في حياتي.

وبدأت الرحلة، إذ غيّرت هذه الدورة فكري من التعليم الأكاديميّ إلى التدريب المؤسّساتيّ، لكي أكتسب مهارات وخبرات عمليّة، تضاف إلى القطاع الأكاديميّ عند الانتقال إليه. بدأت حياتي التدريبيّة

مباشرة بعد انتهاء الإعداد، وذلك وَفق مبدأ "التكرار أم المهارات" ولكي لا ننسى ما اكتسبنا، لأنه إن لم تستخدم مهارة معينة ستخسرها لا محالة..

وأوّل دورة قدّمتها في مكان عملي للموظّفين، وكانت ناجحة لارتباطها بتخصّصي، وتمّ الإعداد لها بشكل جيّد، وكنت عند الانتهاء من كلّ يوم تدريبيّ، أجلس مع نفسي وأقيّمه، وأحاول أن أتفادى الأخطاء التي ارتكبتها.. فاكتسبت الثقة بالوقوف أمام الناس من التكرار والممارسة والتحدّي للنفس. وما زلت على هذه الحال حتّى الآن، وأنا أقف في الدورات التدريبيّة أمام عشرات الأشخاص، وفي المؤتمرات أمام مئات المشاركين، من دون أيّ تردّد أو خوف، وذلك بسبب قاعدة واحدة لديّ، أنّ الناس بالنسبة إليّ هم واحد أو مليون لا فرق بينهما. الموضوع أن تقدّم أنت ما هو مفيد ومميّز.

كما أنّني انتقلت إلى تسجيل بعض الحلقات على اليوتيوب وعرضها على مواقع التواصل الاجتماعيّ ليشاهدها آلاف الأشخاص، فزادت الثقة بالنفس بشكل أكبر وأقوى. حاضرت في من هم أكبر منّي سنًّا وأكثر خبرة بكثير، ولم أتردّد أبداً في إبراز شخصيّتي القويّة النابعة عن الثقة بالنفس المكتسبة بقوّة التدريب والرغبة الشديدة، حتّى وصل الأمر إلى ما يسمّى الشغف. **فعندما تكون شغوفا بأمر ما، فستبدع فيه لأنّك ستحلّق أمام الجمهور بكلّ حماسة.** لا تأبه لمن أمامك! هم مجرّد أشخاص يتمنّون كلّ التمنّي لو كانوا مكانك، ولديهم الرغبة والقدرة على ذلك.. ما حصل معي ببساطة، أنّني خرجت من منطقة الراحة لديّ، ووضعت نفسي في منطقة الجهد والعمل والتحدّي، فلم أكن قادرا على الرجوع إلى الخلف، فأظهر بموقف الضعيف، وهذا ما أردت التخلّص منه.

نعم حاضرت بطلاب في جامعات وفي مؤتمرات، وقدمت الماجستير والدكتوراه، ونلت درجات عالية بفضل ما قدّمته لكم من نصائح وخبرات.

العبرة في الممارسة والتكرار والصبر والالتزام واتّخاذ القرار بالعمل الفوريّ.

تجربة الدكتور أحمد أمين:

تربطني بالدكتور أحمد علاقة رحم، وهو يعمل كمدير عام مجموعة الأمين التجاريّة، وكذلك هو متخصّص في التدريب والاستشارات، وعندما سألته عن تجربته الخاصّة بالثقة بالنفس والعرض

والإلقاء، وضع بين أيدينا هذا الصيد الثمين، حيث كتب: "سؤال يطرحه البعض ممّن يريدون أن يرتقوا عالم المنابر ويحتلّوا مساحة من عقول الناس، بما يسمّى قوّة التأثير أو الإلقاء المبهر أو حصد التصفيق الجماهيريّ المزلزل... هل هو سحر يُتعلَم؟ أو فنّ ومهارة، فنتفنّن؟ أو طبعٌ مؤصّل في النفس فلا نتعب ونتأمل؟".

كلمتي وتجربتي في هذا الفنّ الرائع: واسمحوا لي أن أسمّيه فنًّا بل أحد أهمّ الفنون، لأنّ أيّ فنّ من دون إلقاء مميّز، سيفقد جماله وروحه وبريقه، فالطباخ الماهر إن كان لديه حلقة تلفزيونيّة، ولا يستطيع امتلاك قوّة الإرسال، فَسيفقدُ الكثير من جمهوره، وكذلك خطيب المسجد قد يمتلك العلم الوافر الغزير، ومع ذلك قد يفقد قوّة التأثير ومهارة التواصل. وللبيان، هذا النقص لا ينتقص من علمه وقدره أبداً، لكنه سيفقد شريحة واسعة ممّن لم يستطع إيصال المعلومة لهم كما يجب، وكذلك المعلّم في مدرسته، والتاجر في سوقه، وربّ العمل مع موظّفيه، وربّان السفينة مع طاقمه..

تجربتي الخاصّة بعد الدورات والخبرات واكتساب المهارات...

إلى كلّ من يبحث عن قوّة الكلمة، التأثير، احتلال القلوب قبل العقول... أن تجعل لدى الآخرين بصمةً لك وذكرى يذكرونك بها ويتأثّرون... تكلّم بصدق، وعش الإحساس في سردك وقصّتك وتأليفك ورسالتك، كن شغوفاً في تجميعك للمعلومة، مرهفا في عرضها، كن أنت كما أنت، تصل إلى حيث تريد أنت. أذكُرُ أنّني كنت أُحضّر مادّةً وعظيّة لمحاضرة، وعندما كنت أتناول سيرة أحدهم، اغرورقت عيناي بالدموع وتأثّرت بها، ثمّ عندما كنت أسرد القصّة في المحاضرة، وصلتُ إلى النقطة نفسها، فدمعت عيناي أيضاً.. لماذا؟ لأنّني عشت الحالة نفسها، انسَ من أمامك، عش مشاعرك وأحاسيسك وصدقك تكن أمهر الناس.

نصائح الأستاذة المحامية ربى درويش:

الأستاذة ربى درويش من المحاميات الرائدات في المجتمع اللبنانيّ، وحصلت على الماجستير في حقوق الإنسان بتقدير ممتاز، وأحبّت أن تشاركنا تجربتها في الثقة بالنفس عند مناقشة الرسائل والأبحاث العلميّة،،

تقول الأستاذة ربى بأنّ ثقتها بالنفس اكتسبتها على مدار سنوات في مهنة المحاماة، والتي تتطلّب ثقة عالية بالنفس وحضورا قويّا وشخصيّة فذّة، خصوصاً في المرافعات للقضايا الكبيرة؛ وهذا ما ساعدها للتميّز في مناقشة رسالة الماجستير الخاصّة بها وتضع لنا بعض النصائح العمليّة من خلال تجربتها البحثيّة:

1- لا تهتمّ بالملاحظات الشكليّة التي يعرضها المناقشون، فلن تؤثّر في جودة البحث.

2- المعرفة العلميّة العميقة للبحث المقدّم، من أهمّ النقاط لاكتساب الثقة بالنفس عند المناقشة، لأنّك ستكون الأعلم بكلّ تفاصيل ومكوّنات البحث، ولن يستطيع أحد التغلّب عليك ببساطة.

3- الاطّلاع على أكثر من موضوع يتعلّق بعنوان الرسالة، ليكوّن لديك فكرة أوسع عمّا يدور في العالم في مجال التخصّص نفسه. وهذا يعطيك أفضليّة الحداثة، وقد تُباغت اللجنة بما هو جديد في التخصّص، ويكون نقطة إضافيّة لك.

4- التفكير بأنّك الأقوى بين الموجودين، يساعدك على التغلّب على الخوف والتوتّر، ويزيد من حماسك للقيام بأفضل أداء ممكن، فلا تسمح للخوف أو التوتّر بأن يتسلّل إليك.

5- لا تفكّر بأسئلة المناقشين منذ البداية واتركها لوقتها، وكن جاهزاً لأيّ استفزاز، فجهوزيّتك لهذا الأمر تجعلك أكثر راحة وثقة، بل وسيتغيّر أسلوب الاستفزاز إذا لم يجد المناقش جدوى منه.

6- الثقة بالنفس تدلّ على أنّك إنسان وباحث جادّ واحترافيّ، وتستحقّ هذه الدرجة بمهارتك وعلمك وخبرتك، فكن على قدر الثقة التي منحتها لنفسك.

7- التحضير ثمّ التحضير ثمّ التحضير... الوقت الذي تعطيه للتحضير والاستعداد ليوم المناقشة، سيكون كلمة السرّ في اكتساب ثقتك بنفسك.

8- اللجنة التي أمامك ليست سوى بشر كانوا من قبل سنوات عدّة، في الموقف ذاته الذي أنت فيه اليوم، فليس لديهم أيّة أفضليّة عليك، سوى أنّهم لجنة حكم يريدون معرفة المزيد عن الموضوع، لأنّك أنت صاحب الخبرة والأعلم والأكثر تعمّقا.. **فاستمتع بأنّك تعطي هذه المجموعة درساً جديداً في تخصّصك.**

تجربة المدرب حسن يوسف:

زميلي المدرّب المتمرّس حسن يوسف، يعمل في مجال التدريب منذ أكثر من 10 سنوات، وله باع طويلة في دورات إعداد المدرّبين، وقد تخرّج المئات منهم في هذه الدورات. وقد شاركَنا تجربة فريدة من نوعها، وهي قصّة حصلت معه أثناء إحدى دورات تدريب المدرّبين في عام 2014م، إذ كان على كلّ متدرّب أن يقدّم عروضا تدريبيّة على مدار الدورة، وذلك لاكتساب المهارات ومنها العرض والإلقاء. وكان هناك متدرّب متميّز في أدائه، لم يكن يتمتّع بطول فارع، وكان يلبَس سترة مميّزة، وقد خلعها ووضعها على كرسيّ بجانبه. وبعد عدّة دقائق، أتى أحد المتدرّبين وهو طويل القامة، كذلك الأمر قد خلع سترته ليعلّقها على الكرسيّ نفسه بجانب المتدرّب المذكور آنفا، لأنّه لم يجد مكاناً آخر ليعلّق سترته.. وهنا تبدأ القصّة..

أتى الدور على المتدرّب الأوّل صاحب السترة الأولى ليقوم بعرضه، ولرهبة اللحظة، قام بأخذ السترة الثانية والتي هي فوق سترته فارتداها دون التدقيق بمقاسها! ومن المفارقة أنّهما من لون واحد... وقد جعلته في موقف محرج، وهو إلى الآن لم ينتبه، فالسترة طويلة جدًّا ولا تناسبه أبداً.. وأكمل عرضه حتى النهاية بتميّز بعد أن كسر جليد الوقوف أمام اللجنة. ويقول الأستاذ حسن، أنّه لم يوجّه إليه ملاحظة، خشية إحراجه أمام زملائه. ولكن عند عودته إلى كرسيّه، اكتشف أنّ سترته ما زالت على الكرسيّ، وبدأ يصيح ضاحكا "كنت أعلم أنّها ليست لي، وشعرت بشيء من عدم التناسب، ولكنّ الرهبة أفقدتني التركيز في هذا الأمر". قصّة مضحكة، ولكن فيها عبرة كبيرة لكلّ من يريد أن يقف أمام الجمهور، فهذه القصص قد تحصل لأي واحد منّا، من دون التركيز أو الانتباه إلى بعض التفاصيل المهمّة...

أسرار التحكّم في الصوت

للصوت خفايا وخبايا

المتحدّث البارع يتحكّم بصوته

التدرّب على التحكّم بالصوت شيء أساسي

يُعدّ الصوت من أهمّ المهارات التي يجب أن ينمّيَها ويطوّرَها مَن يسعى إلى أن يصبح متحدّثا بارعا، مدرّبا أو أستاذا جامعيّا، وهذا الأمر غفل عنه الكثيرون، خصوصاً في عالمنا العربيّ، حيث يرى الغالب من الناس أنّ التدرّب على نبرات الصوت وكيفيّة استخدامها والتحكّم بها، هي فقط لفئة معيّنة من الناس كالمنشدين والمغنّين وغيرهم... والتفت إلى هذا الأمر العالَم الغربيّ، فنرى أنّ 95 بالمئة من المحدّثين، يقومون بالتدرّب على التحكّم في الصوت إن كان بطريقة فرديّة أو مع مدرّب متخصّص، وهذا نوع من الاستثمار أيضاً في المهارات الشخصيّة. فكلّما تحكّمت بصوتك ونبراته، ازددت تميّزا أمام الجمهور، وأخذتهم من مكان إلى آخر بحسب النبرة التي تستخدمها في الوقت والزمان المناسبين.

إنّ الصوت شأنه شأن أيّ عضلة في الجسم أو مهارة ذهنيّة. لاستخدامها بشكل فعّال، يجب أن تتمّ تنميتها والعمل على تفاصيلها؛ فمع مرور الزمن ستستطيع التحكّم بكلّ طبقة في صوتك، واستخدامها بشكل لا واعٍ. وهذا لا شكّ أنّه يحتاج وقتاً طويلاً في التدرّب والعمل الفعّال الجادّ. إنّ تمرين صوتك سيتطلّب منك جهدا إضافيّا لتعلّم الفروقات بين الطبقات وطريقة استخدام كلّ طبقة وفي أيّ وقت، فللحزن طبقة وللفرح طبقة وللتعجب طبقة وللخوف طبقة وللتحفيز طبقة وللاستعطاف طبقة.

يتطلّب ذلك منك العمل على تمارين الإحماء في الليل والنهار وكذلك تمارين التنفّس، فالصوت يجب أن يلتحق بالتنفّس. فلو تتبّعت نفَسك، فسترى بأنّك تتنفّس بشكل خاطئ منذ سنوات. سترى أنّ كلّ جسمك سيشارك في تمارين الصوت من المعدة إلى الصدر فالحلق والوجه؛ فالصوت يحرّك كلّ مفصل في جسدك. جماليّة تمارين الصوت، تجعلك تكتشف الهبة التي لديك وعظمة الخالق لها. الصوت رحلة تتمتّع بتطويره.

يقول المحاضر العالميّ براين ترايسي، أنّ هناك ستّ تقنيّات لتعزيز مهارة الصوت لديك، عند التحدّث أمام الجمهور

وهي:

تكلّم ببطء:

عندما تتكلم ببطء، صوتك سيظهر بشكل أكثر قوّة، وسيمنحك نوعا من الثقة بالنفس والمصداقيّة، ممّا يعطي جمهورك الفرصة لامتصاص كلّ كلمة تقولها مع التفاعل معها. فكلّ المحدّثين البارعين، يتكلّمون ببطء ووضوح، ويعبّرون عن مدى ثقتهم بكلّ حرف يخرج من أفواههم. فعندما تتكلّم بسرعة أكبر، ستظهر وكأنّك تتّبع أسلوب الطفل الذي يريد أن يعبّر عمّا بداخله من دون أن يقاطعه أحد، وكذلك يكثر التلعثم وتقلّ نسبة التأثير على الحضور، وتقلّ قيمة الكلام الذي تقوله.

استخدم التمارين الصوتيّة بشكل مستمرّ:

إنّ الصوت البشريّ كالعضلات، يمكن أن نجعلها أكثر قوّة بالتمرين والممارسة بشكل دائم. العديد من الأشخاص لديهم ضعف في صوتهم، جعلوها أكثر قوّة وثقة، وتحوّلوا إلى محدّثين بارعين عبر بناء أصواتهم بالتمارين عبر الزمن.

سجّل صوتك واستمع إليه مرّة أخرى:

يمكنك العمل على تسجيل صوتك وأنت تتحدّث لنفسك عبر محاكاة لمحاضرة تودّ أن تلقيها، وقم بإعادة هذه التسجيلات مرّة تلو الأخرى، ثم دوّن الملاحظات والأفكار التي تُقوّم الهفوات لديك.

سجّل المحادثات الهاتفيّة:

يمكنك رفع مستوى الصوت لديك بتسجيل عدد من المحادثات الهاتفيّة، والاستماع إليها واحدة تلو الأخرى، ففي كلّ مرّة تسجّل صوتك وتستمع إليه، سترى أنّ طريقة محادثاتك بدأت تختلف، ويصبح لديك أفكار وخطوات تطويريّة عديدة للمرّة القادمة.

ركّز على الوقفات:

إنّ قوّة الخطاب والدراما تكمن بالصمت الذي تُحدثه بين الانتقال من نقطة إلى أخرى، ولهذه الوقفات سحر عظيم. يمكنك القراءة والاطلاع على هذا الأمر عبر البحث والتدقيق..

الأكل والشرب بشكل منظّم:

الطاقة ضروريّة للتحدّث الجيّد وإيصال الصوت بشكل مميّز. فقبل الحديث القصير، تناول الطعام بشكل بسيط، لتظهر بشكل أكثر إشراقا وحيويّة، وسيكون دماغك أيضاً أكثر نشاطاً. وعند الحديث الطويل، من الضروريّ أن تأكل جيّداً، فوجبة الإفطار أو الغداء الغنيّة بالبروتينات العالية، سوف تمنحك الطاقة للحرق لمدة تتراوح بين أربع وخمس ساعات.

البروتين هو طعام الدماغ، وهذا سيجعل صوتك قويّا وعقلك نشطا لمدة طويلة. إنّ شرب الماء كذلك مهمّ جدًّا لصوتك، فمن الضروريّ شرب الماء بدرجة حرارة الغرفة التي ستتحدث فيها قبل وأثناء خطابك. والماء البارد يمكن أن يُبرّد الحبال الصوتيّة الخاصّة بك، ويقلّل كمية الدفء في صوتك. ولا تنس الماء الساخن مع الكثير من العسل وعصير الليمون عند وجود التهاب في حلقك.

تجربة الإعلاميّ عمر شيخة:

يقول الإعلاميّ عمر شيخة، وهو إعلاميّ يمتلك حصيلة خبرة تفوق العشرين عاما في مجال الإذاعة والتلفزيون، بأنّ الصوت هو من أهمّ المكوّنات لأيّ عمل جماهيريّ، والتحكّم به ضروريّ للتحكّم بالأجواء الكاملة للقضيّة التي تدافع عنها، سواء أكنت محاميا أو مدرّبا أو متحدّثا أو مذيعا. الصوت هو سلاحك لاستقطاب الجماهير وجذب انتباههم ومشاعرهم، وهذا السلاح يجب أن يكون دائماً جاهزاً ومحدّثاً وفعّالاً، ليعطيك أقوى تأثير أنت تريده.

كما يقول بأنّ الشخص يمكنه أن يروي قصّة واحدة بنبرتين مختلفتين، فنرى أنّ الأولى لم يُعرْها المتلقّي أيّ اهتمام، والأخرى تجعله يبكي أو يضحك أو يتحفّز... وهذا هو تأثير الصوت. بصوتك تستطيع تحريك جيوش لخوض أشرس المعارك. بصوتك تستطيع أن تخضع أكبر القادة، وتتفاوض معهم بشكل أكبر وأكثر فعاليّة. بصوتك تستطيع أن تجعل السكون يُخيّم على قاعة فيها 100 ألف شخص.

فالصوت هو قوّة وإن كان بالصمت أحياناً...

من النصائح التي قدّمها الإعلاميّ عمر لنا:

1- التمارين الصوتيّة بشكل دائم ومن دون توقّف.

2- إتقان لغة الخطاب والنطق السليم.

3- التصحيح الدائم للأخطاء التي يقع فيها المتحدّث.

4- مراقبة التأثير لكلّ نبرة يتمّ استخدامها.

5- الاستماع لأصحاب الأصوات المميّزة في تخصّصك.

نصائح الخبير روجر لوف:

يُعتبر روجر لوف واحدا من أهمّ الخبراء والمدرّبين في مجال التحكّم بالصوت. وقد تدرّب عنده العديد من المشاهير والمحدّثين العالميّين، أمثال توني روبنز وغيره... ولديه أكاديميّة للتدريب على التحكّم بالصوت، وأيضاً لديه دروس "أونلاين" يمكن شراؤها كما فعلت أنا، وليست مكلفة، بل اعتبرها استثمارا في تطويرك الذاتيّ، والذي يمكن أن تبقى معك إلى ما لا نهاية. وكذلك دائماً ما يرسل لك عبر البريد الإلكتروني جرعات وتمرينات جديدة على الصوت.

يقول روجر بأنّ الصوت هو واحد من أهمّ المهارات التي إن توافرت لديك، فستتمكّن من اقتناص أكبر الفرص في حياتك وعلاقاتك ومحيطك. لأنّ الصوت يتحكّم بالعقول، وبالتالي بردّات الفعل التي تجعلك تكتسب ما تريد من الذي تخاطبه. إنّ العمل على اختلاف النغمات في صوتك مع لغةِ جسدٍ دقيقةٍ مصاحبةٍ للنغمة المستخدمة في عمليّة التواصل، ستجعلك تسحر الذي أمامك وتخطف انتباهه. وليس هذا بالأمر الصعب، ولكن يحتاج إلى تمارين يوميّة بشكل متواصل.

ويقول، عندما تتكلّم بثقة أكبر ويقين وقوّة وحدّة، باستخدام النغمات المتعدّدة، سيؤثّر ذلك على جسدك بطريقة عجيبة جدًّا، وتجعلك تستمتع أنت في المقام الأوّل قبل الذي أمامك، إن كان جمهورا أو لجنةَ حكم أو لجنة مقابلة وظيفيّة... فهي تجربة رائعة لتستمع إلى نفسك وأنت تتحدّث بهذا الأسلوب الموسيقيّ. إنّ هذا الأسلوب سيجعل الذي أمامك لا يشبع من مشاهدتك وأنت تتكلّم، بل على العكس سيرغب في سماعك أكثر وأكثر، فأنت ترسل لهم نغمات موسيقيّة بقالب المحتوى الذي تعرضه.

يقول روجر بأنّ حياته المهنيّة بدأت عندما أراد أن يُغيّر من النمطيّة الجامدة التي في الأصوات، ليستمتع بجماليّة الأصوات الحقيقيّة.

ومن هنا يضع بين أيدينا عدّة أسرار أسهمت في نجاحه:

1- تابع من تحبّ أصواتهم إن كانوا من الممثّلين أو المطربين أو المحدّثين، وابدأ بالتدرّب على تقليد أصواتهم.

2- عقلك لا يفرّق بين التحدّث والغناء؛ لذلك ضع عدّة نغمات أثناء تحدّثك، وهذا ما سيجعلك أكثر احترافا.

3- قم بوضع صوتك عبر المجيب الآليّ في هاتفك، وسترى الكثير من التعليقات من أصدقائك، وهذا ما سيساعدك على تحسين صوتك ليستمتع به الجميع.

4- قم بإضافة بعض الفرح والسرور على صوتك، وهذا ما سيلاحظه من تتكلّم معه وتتوجّه إليه بالحديث، وبالتالي سيشعر برغبة كبيرة في مواصلة التحدّث معك، ممّا يعني أنّك تتحكّم به الآن.

5- استخدم صوتك كلّه، ولا تستخدم القليل منه، وهذا ما يخشاه العديد من الناس! حيث نرى الكثير ممّن يتكلّمون، وهم خائفون، وكأنّهم سيدفعون رسوما على استخدام أصواتهم.

6- استخدم جميع المفاتيح الخاصّة بصوتك، لكي يستمتع الجميع وتفتح أبوابهم.

7- تعلّم مهارات التنفّس الصحيح، وسترى أنّ التنفّس يؤثّر بشكل كبير على صوتك عزيزي.

8- قم بالالتحاق ببرامج التدرّب على التحكّم بالصوت، وتابع التمرينات حتّى تتمكّن بشكل كبير من التحدّث بعدّة نغمات.

نصائح المحاضر العالميّ توني روبنز:

يقول توني روبنز: "ليس المهمّ ماذا تقول، بل كيف تقوله". ويتابع، إنّ نغمة الصوت الواضحة هي في غاية الأهمّيّة لأيّ عمليّة تواصل صحّيّة. حيث إنّ 37 بالمئة من معاني الكلام تصل بنغمة الصوت والطريقة التي تتحدّث بها.

النّغمة..

إنّ النغمة هي بكيفيّة استخدام صوتك عند التكلّم بأسلوب مرتفع أو منخفض. فارتفاع النغمة بشكل كبير أحياناً، يجعلك تَظهر وكأنَك غير ناضج وعدائيَ، وتريد أن تتحكَم بالشخص الذي أمامك، بل وكأنَك تحكم عليه أحكاما مطلقة؛ وهذا ما يجعل الآخر يرغب بالتوقّف عن التحدّث معك أو سماعِك.

السرعة..

كيف تقيّم سرعتك بالكلام عند التحدّث؟ يجب عليك أن تكون فطِنا عند استخدام سرعتك. فعندما تبطئ الكلام، فستجذب الناس إليك، فهم ينظرون وكأنّك حكيم ورزين ولديك الحلول لمشكلاتهم، فأنت جعلتهم يفهمون جيّداً ماذا تقول. ولكن لا تستخدم البطء الشديد وكأنك غير مكترث للذي أمامك، فهذا يجعلك تظهر في موقف اللامبالي. كن حكيماً في سرعة الكلام وفي بطئه، واستخدم السرعات لحاجةٍ ما أو لرسالة تريد إيصالها إلى الطرف الآخر.

مستوى الصوت..

هذه النقطة أيضاً مهمّة جدًّا، ويجب أن تكون حكيماً جدًّا في استخدامها. فارتفاع مستوى الصوت قد يجعلك تظهر بموقف العدائيّ وإن كنت لا تقصد ذلك؛ ولكن ارتفاع نبرة الصوت بحكمة وبنغمات مختلفة قد تكون رائعة جدًّا، ما لم تصل إلى مستوى الصراخ المؤذي للمستمع. فلو نظرنا إلى القادة العظام، فهم يستخدمون نبرات عالية في سبيل تحفيز الجماهير وشحذ الهمم. لذلك كن حكيماً في استخدام مستوى الصوت لديك.

التوقّف بين الكلام..

إنّ التوقّف عن الكلام بحكمة، يرسل إلى المشاهدين والمستمعين رسالة قويّة، بأنّك متمكّن وعلى ثقة من كلّ كلمة تقولها، وبالوقت نفسه تعطي الآخر الوقت للتفكير بالكلام الذي تقوله، وأحياناً ليسألك أسئلة قد تتعلّق بالموضوع الذي تتكلّم فيه..

جودة الصوت..

وهذا هو المعيار الذي يحدّد ما أنت عليه خلال الكلام، وقد يجعل الآخر يكتشف بأيّة حالة نفسيّة أنت الآن: (حزين، سعيد، غاضب، قلق، خائف وغيرها). لذلك يجب أن تتحكّم بسلوكك أثناء التحدّث،

لأنّ ذلك سينعكس إمّا إيجابا أو سلبا على صوتك وجودة الكلام الذي يصدر عنك. إنّ جودة الصوت تحدّد الردّ المناسب عليك، وقد تخسر العديد من العلاقات والامتيازات إذا ما قلّت هذه الجودة.

نصائح المنشد جمال عثمان:

صديقي جمال يمتلك صوتاً مميّزاً، وقد استغلّه في الإنشاد، ودائماً ما يحرص على التمارين للتحكّم بصوته بشكل أكبر. وعندما طلبت منه أن يشاركنا بعض النصائح، أبدى حماسة شديدة، وأعطاني عدداً كبيراً من الأسرار التي على الشخص العمل عليها، ليتمكّن من الحصول على صوت جميل، ويتحكّم به بشكل أكبر، ومن هذه الأسرار:

1- تمرين الصوت على إخراجه الصحيح من البطن؛ لأنّ هناك الكثير ممّن يُخرجون أصواتهم من حنجرتهم أو أنفهم، وهذا ما يؤدّي - في الغالب - مع مرور الوقت، إلى أذيّة الحنجرة عند كثير من المحاضرين والأساتذة والأئمّة وغيرهم... لذلك فإخراج الصوت على النحو الصحيح، يمنح الصوت طاقة أكبر ووقتاً أكثر في الاستخدام دون تعب.

2- استخدام طبقة القرار، بما يعرف بصوت الـ base، ممّا يجعل المستمع يستمتع أكثر ولا يتأذّى من الصوت المرتفع، فنلاحظ دائماً بأنّ الأصوات المفضّلة والمشهورة لدى الناس، هي لأصحاب الطبقة التي تملك صوت القرار، ويستخدمونها في التقارير التلفزيونيّة والإذاعيّة والإعلانيّة.

3- التنقّل بالصوت والتفاعل مع الجمل، بحيث تتغيّر طبقة الصوت، وكذلك مخرجه وقوّته من جملة إلى أخرى. مثال على ذلك: إذا كان هناك جمل ذات دلالة عاطفيّة، نستخدم الرقّة في الصوت، وإذا كان هناك جمل توحي بالغضب والعنفوان، نرفع الصوت ونغيّر مخرجه. ومن المشاهير الذين لديهم القدرة على التحكّم والتصرّف بأصواتهم، الشيخ عبد الحميد كشك والشيخ محمّد متولّي الشعراوي.

4- النفَس: هناك الكثير من الناس لا يعرفون كيفيّة التحكّم بالنفس وتوقيته الصحيح. النفَس يجب أن يكون بين جملة وأخرى، وفي الفواصل والنقاط، ولا يؤخذ النفس في منتصف الكلمة. وأحياناً إذا كان المحاضر من المخاطِبين السريعين في اللفظ، يجب عليه التحكّم بنفَسه واستثماره بسرعة بين الجمل، وقبل بداية كلّ جملة.

5- بما يتعلّق في حسن الصوت والنفَس، وخاصّة عند الذين يستخدمون أصواتهم لساعات، عليهم المحافظة على طعامهم بألاّ يأكلوا كثيراً، أي أن يأكلوا ما هو خفيف مثل "الحساء" ولا يملؤوا معدتهم؛ هذا ما يجعلهم مرتاحين. كما لا يُنصح بتناول الأطعمة الدهنيّة أو الحمضية، ما يؤدّي إلى أذيّة الحنجرة.

6- لمعالجة الصوت من الأذى، والمساعدة على راحته، فقبل استخدامه بساعة أو نصفها، يُنصح بشرب كوب ماء فاتر مع ملعقة من العسل الأصليّ مذابا فيه، ممّا يجعل الحنجرة طريّة، ويُبعد عنها التجريح، ويساعد على استخدام الصوت لوقت أكثر.

7- تدفئة الرقَبة بقماش عند الدخول والخروج من المحاضرة، وبُعَيد استخدام الصوت، لكيلا يتأثر بالبرد، ولحمايته من التجرّح والاختفاء.

8- تجنُّب التدخين أو الابتعاد عنه كلّيًّا، ما يساعد في تحسين الصوت.

9- الابتعاد عن المشروبات الغازيّة والكحوليّة والموادّ التي فيها مادّة الكافيين، ممّا يعرّض الحنجرة للأذيّة.

10- وممّا يساعد على تحسين النفس واستخدام الصوت لوقت أطول، القيام برياضة المشي والجري المتوسّط أي الهرولة.

تجربتي مع التمارين والتحكّم بالصوت:

عندما بدأت مشواري التدريبيّ كمدرّب منذ سنوات، لم أكن أكترث لموضوع الصوت والتمارين المصاحبة، وكنت أعتقد فقط أنّ الموضوع بسيط والتمارين تقتصر فقط على المطربين. مع تقدّمي في مشواري التدريبيّ، بدأت أتابع أكبر المدرّبين والمحدّثين في العالم، فرأيتهم يركّزون بشكل كبير على التمارين الصوتيّة وبشكل يوميّ. وكذلك أتتني عدّة ملاحظات من متدرّبين لديّ، بأنّ عليّ استخدام عدّة طبقات صوتيّة، وألاّ أقتصر على طبقة واحدة وأسلوب واحد ولفترة طويلة. وأخذت هذه الملاحظات كملاحظات تطويريّة، وبدأت العمل عليها بشكل كبير.

قمت أوّلاً بشراء تمارين صوتيّة للمدرّب العالميّ الذي ذكرته سابقا روجر لوف، وبدأت التدرّب على دروسه، وكذلك متابعة كلّ جديد يصلني منه عبر البريد الإلكترونيّ. وبالتالي بدأ التحسّن لديّ بشكل

ملحوظ. وكذلك تابعت مع نصائح بعض الأصدقاء المتخصّصين، حتّى بتّ أتحكّم بجزء كبير من صوتي عند الحاجة، وخصوصاً عند التدريب والإلقاء، ولا سيّما عندما قمت بتقديم عرض أطروحة الدكتوراه الذي أذهل اللجنة، وكانت تقنيّة التنوّع باستخدام الصوت حاضرة بقوّة.

إلى الآن، وأنا أتابع هذه التمارين، وأقرأ ما هو جديد في عالم الصوت والتحكّم به، وتقنيّات التأثير عبر الصوت. إنّ هذه المهارة، ستجعلك تتميّز عن غيرك من الناس بعد تطويرها، حيث سيكون لصوتك علامة مسجّلة تُعرف بها عندما تتحدّث في أيّ وقت. لذلك، أنا أحرص على تنميتها، ودائماً ما أراجع نقاط الضعف في الصوت للعمل على تحسينها بشكل كبير.

الردّ على أسئلة المناقشين

المناقشون ليسوا سوى باحثين مثلك

الأسئلة بنسبة 70 بالمئة معروفةٌ سابقا

ستتعلّم أساليب الردّ على أسئلة المناقشين

أعلم تماماً مدى خوف الباحث وتوتّره عند التفكير في مشهد المناقشة وفقرة الردّ على المناقشين. فلقد عشت هذه اللحظات في رسالة الماجستير وكذلك أطروحة الدكتوراه. ولذلك أنا أستطيع التعبير عن ذلك الشعور ببلاغة كبيرة، فمن عاش هذا الموقف ليس كمن لم يعشه. وكذلك خلال سنواتي في الرحلة البحثيّة، شاهدت العديد العديد من المناقشات، فأصبح لديّ مخزون من الخبرات والقصص والتجارب التي أستطيع أن أضعها بين يديك عزيزي الباحث وأنا في منتهى السرور، لأنّك ستصبح بعد قراءة هذه الصفحات، متمكّنا معرفيّا من أدقّ تفاصيل رحلة المناقشة، ولا يبقى سوى التدرّب على أساليب التعامل مع كلّ موقف وحدث وفقرة بشكل منفرد عن الآخر.

عزيزي الباحث، يجب أن تعلم أنّ مرحلة الأسئلة، هي المناقشة بحدّ ذاتها، وسمّيت كذلك بناء على هذه الفقرة وهذه المرحلة، فخلالها تناقَش ما وضعتَ وما كتبت في بحثك، كي تدافع عنه بكلّ ما أوتيت من المعرفة العلميّة والمهارة العمليّة والحضور المميّز. لذلك لا أبالغ عندما أقول لك، إنّك هنا ستبرز قوّتك وعلمك ومعرفتك لتستحقّ التميّز وتنال أعلى الدرجات. أنت الآن في موقف صعب وحسّاس، ويتطلّب الكثير من الجرأة والثقة بالنفس والشجاعة العلميّة. ولكن عندما تقرأ النصائح والإرشادات والتجارب منّي ومن عدد من المخضرمين في ميدان البحث والمناقشات، ستصبح في أتمّ الاستعداد لخوض أكبر المناقشات وبتميّز، وستصل إلى ما تسعى إليه بإذن الله.

لا تنس أنّ هذه المرحلة من رحلتك، والتي قد تستمرّ لساعة أو ساعتين أو أكثر من الاستفسارات والملاحظات التي يلقيها عليك أعضاء اللجنة والردود التي تقابلهم بها، تختصر رحلتك البحثيّة كلّها. سنتان، ثلاث، خمس أو أكثر... ألا تستحقّ هذه المرحلة الإعداد الجيّد والاحترافيّ، لتظهر بالصورة التي تريدها أنت لنفسك، لتكون راضيا عن أدائك الشخصيّ؟ أعلم بأنّك أجبت بنعم، بالتأكيد تستحقّ. **لذلك دعنا نبدأ..**

تجربتي مع الردّ على أسئلة المناقشين:

في مناقشتي لأطروحة الدكتوراه، كان هناك أربعة مناقشين والمشرف على أطروحتي، وبالتالي منطقيّا، سأتعرّض لاختبار من أربعة مناقشين، ولكن سيكون هناك مفاجأة في نهاية هذه التجربة. تابع بكلّ تركيز، لعلّك تقع في الموقف نفسه، وهذا يجعلك تأخذ الاحتياطات.

بعد الانتهاء من إلقاء العرض التقديميّ الخاصّ بـي، وثناء الجميع عليه، وبذلك اكتسبت ثقة بالنفس عالية جدًّا، جلست أنتظر أسئلة المناقشين، حيث بدأ المناقش الأوّل يقول لي بأنّه سيناقشني في المنهجيّة البحثيّة. هذا جيّد، ويعطيك انطباعاً سريعاً أنّ هذا المناقش لا يهتمّ أبداً بالتفاصيل الشكليّة للبحث مع أهمّيّتها، وبالتالي ستكون فقرته هي بأسئلة مباشرة وردود عليها، فيجب الحذر. لو لم يكن الباحث مستعدّا لهذه الأنواع من الأسئلة، فستكون الطامّة الكبرى، فهذه الأسئلة هي التي تحدّد تميّز البحث من عدمه.

لذلك ذكرت لك في فقرة التحضير والاستعداد والإعداد، أنّ عليك أن تتدرّب على عدد من الأسئلة التي هي في الغالب تُسأل في كل مناقشة، ونسبتها مرتفعة قد تتعدّى 70 بالمئة أحياناً. فكنتُ على استعداد لهكذا أنواع من الأسئلة، والتي تتركّز على المنهجيّة البحثيّة من حيث (عيّنة الدراسة، الأسلوب المستخدم، الأدوات التحليليّة، النتائج والتوصيات) وبدأ المناقش بسؤال حول مجتمع الدراسة من حيث المكان والعدد المختار والنوع والقطاع، وذلك ليختبر مدى ثقتي بالعيّنة المختارة وتفاصيلها، لأنّها بالتأكيد ستنعكس على النتائج. وحيث إنّني كنت على استعداد لهذا السؤال، لأنّني تدرّبت على الفكرة العامّة، حتّى إذا سئلت عن الفكرة بأيّ أسلوب وطريقة عند طرح السؤال، ستكون إجابتي واحدة محدّدة مقسّمة بحسب التراتبية المنهجيّة لهذا السؤال، ولكن السرّ يكمن في البداية...

لقد قرّرت أن أستقبل أوّل سؤال باحترافيّة عالية وبهدوء وثقة بالنفس خلال رحلة الاستعداد. فلقد تدرّبت على بعض العبارات التي استخدمتها للتأثير على سلوك وعقليّة المناقشين. فبعد تلقّي أوّل سؤال من المناقش، ابتسمت ابتسامة العارف بالإجابة وأتبعت الابتسامة بعبارة: **"هذا السؤال رائع، كنت أنتظره"** وأجبت بعدها الإجابة الكاملة. لنعُد إلى الوراء قليلاً. هل تعلم ماذا تعني عبارة **"هذا السؤال رائع، كنت أنتظره"؟** سأقول لك... هذه العبارة تعني بأنّ الإجابة موجودة لديّ وباحترافيّة عالية، وسأعرضها عليك وأدافع عنها مهما كان الأمر، هذه الرسالة يفهمها المناقش بشكل سريع، وهي حقيقة لا يمكن إخفاؤها، ومتعارف عليها بين الباحثين والمناقشين، وبالتالي أغلقت الباب عليه

للخوض أكثر في هذا السؤال. فما كان منّي إلاّ أن عرضت الإجابة النموذجيّة، وتناقشت في تفاصيلها مع المناقش، وانتهى هذا السؤال والردّ عليه باحترافيّة عالية..

وتابع المناقش بأسئلته المنهجيّة التي كانت متوقّعة بالنسبة إليّ، مع اختلاف بسيط في الطرح والأسلوب، وكانت ردودي وَفْقَ الاستراتيجيّة: ابتسامة وثناء على سؤال المناقش، والإجابة بكل هدوء وحكمة ورويّة. لذلك أنصح دائماً بأنّ الردّ على الأسئلة يكون بالدليل العلميّ الذي يجعلك هادئاً، فلن يستطيع أحد مناقشة ردّ علميّ منهجيّ معتمد على دراسات أو بردّ منهجيّ مقنع للمناقش، يتضمّن تفاصيل لم تعرض في البحث، يبحث عنها المناقش لديك ليزيل الشكّ الذي ينتابه...

كذلك تابعت مع المناقش الآخر، والذي أثنى على العرض والإلقاء وأهمّيّة الموضوع، وكذلك أثنى على تقيّدي الكامل بملاحظاته التي أرسلها إليّ بتقرير ما قبل المناقشة، حيث أعرب عن هذا قائلا: "لقد فاجأني تقيّدك بجميع الملاحظات في وقت قصير، وهذا يدلّ على احترافيّة عالية وجدّيّة في العمل البحثيّ. أشكرك على ذلك".

هنا أريد أن أقول لك عزيزي الباحث، بأنّ تقيّدك قدر الإمكان بملاحظات المناقشين، يجعلهم أقلّ حدّة معك خلال المناقشة، ويجعلهم أقلّ هجوميّة، فأنت قمت بتعديل ما استطعت من ملاحظاتهم، وبالتالي هناك جدّيّة ومرونة في تقبّل الرأي الآخر، ممّا يُشعرهم بأهمّيّتهم كلجنة حكم، وبالتالي تكون قد أشبعت غرور المناقش العلميّ، وهذه صفة حميدة وليست صفة سيّئة! وكذلك تكون قد خفّفت عن كاهلك عدداً من الأسئلة التي لو لم تقم بهذه التعديلات النهائيّة لطرحت عليك..

تابع المناقش كلامه بأنّه سيعرض ملاحظاته وأسئلته على نوعين، الأوّل: ملاحظات من حيث الشكل والنوع، الآخر هو ملاحظات واستفسارات من حيث المضمون، وهنا لا بدّ من تعلّم استراتيجيّتين في هذا الخصوص وهي كالتالي:

استراتيجيّة تلقّي الملاحظات:

هناك مناقشون يقومون بإعطائك ملاحظات على بحثك، قد تتعلّق بالشكل، وهذا عادة يتعلّق بالدليل الإرشاديّ لكلّ جامعة، فيتناول الخطّ المستخدم والحجم وطريقة كتابة المراجع، وكذلك قد يكون لديك أخطاء من حيث ترقيم الفقرات أو فروقات بين الفهرس والمحتوى الحقيقيّ، فلذلك عند تلقّي هذه الملاحظات، لا تحاول أن تبرّر بأنّ هذه الأخطاء ناتجة عن أحد آخر.. فقد تعلّمت من ذلك حيث كنت أحاول التبرير، ولكن تمّ توجيه الإرشاد لي بالإنصات وتلقّي الملاحظات وتدوينها، بغية تعديلها في وقت لاحق، وهذا ما حصل تماماً. أصبحت أتلقّى الملاحظات بكلمة حاضر، تمام، وابتسامة... مع تدوين كلّ الملاحظات التي تطرح على ورقةٍ، وذلك لسببٍ، أنّه ليس هناك من طريقة أخرى لحلّ الملاحظات في وقت المناقشة. ولذلك يجب أن تعلم شيئاً في هذا الخصوص. إنّ الملاحظات الشكليّة لا تؤثّر مطلقا في القيمة العلميّة للبحث، بل تزيد من أناقته. ولذلك أعطيتك العديد من الإرشادات قبل ذلك في تماسك البحث وإظهاره بالشكل المطلوب. فلا تنفعل في حال كان هناك ملاحظات في هذا الشكل.

استراتيجيّة الإجابة القصيرة:

عزيزي الباحث، حين تُواجه بسؤال في محتوى بحثك حول موضوع معيّن، لا تستفض في الكلام ما لم يكن هناك حاجة، واجعل إجابتك قصيرة وتصيب الهدف. وإن أرسل إليك المناقش إشارات، بأنّ عليك الزيادة في الكلام، فهذه استراتيجيّة منه، ليجعلك تتكلّم أكثر فتزيد احتمالية وقوعك في الخطأ. لذلك اجعل إجاباتك قصيرة، وفي حال لم يكتف المناقش فسيسألك سؤالاً آخر.

كذلك كان هناك مناقش من أروع المناقشين الذين كانوا في تجربتي، وهو المناقش الذي لا يهتمّ أبداً للأمور الشكليّة للبحث، ويركّز في المضمون والمحتوى، فهو يريد أن يزيد من خبراته وثقافته، ويتعلّم منك كباحث، وهذا المناقش وجّه لي عدداً من الأسئلة المباشرة في المضمون والأفكار المطروحة، ليختبر قدرتي العلميّة والمعرفيّة حول الموضوع الذي تمّت دراسته. فكذلك كوني متمكّنا من المادّة المعروضة والموضوع، فكنت أجيب باحترافيّة عالية حتّى قال لي: "لم يعد

لديّ أسئلة، وفي الوقت نفسه أجد جوابا عند كلّ سؤال أطرحه عليك". كذلك وجّه ملاحظة من حيث الأداء العام فقال: "لقد جعلتنا نشعر بأنّنا في محاضرة حول الموضوع، ولسنا في مناقشة، ونحن نتعلّم منك هذه المفاهيم وهذا أسلوب جيّداً جدًّا".

وكان هناك رئيس اللجنة، الذي أخذ ما يقارب خمسين دقيقة في المناقشة، ولكنّها لم تكن مناقشة فعليّا، بل ملاحظات شكليّة فقط، وبعض الملاحظات الخاصّة بالمضمون. وكذلك اكتفيت بالابتسام وقول "حاضر" سيتمّ تعديل الأمر، وذلك أفضل استراتيجية لهذا الموقف. حتّى شعر جميع من في القاعة بتضجّر جرّاء هذه الملاحظات التي لا تختبر قوّة الباحث العلميّة، ولكن ولله الحمد كان التصرّف كما يجب.

أنقلك الآن في تجربتي إلى الجزء الأخير، وهو الجزء المفاجئ، وهو عندما توجّه إليّ المشرف الخاصّ بأطروحتي بسؤال خلال المناقشة، وهذا ما لم نعهده من قبل، حيث إنّ المشرف يكتفي بالمدافعة عن الطالب إذا تطلّب الأمر، ويكون له مداخلة للثناء على البحث. ولكنّ مشرفي قال: "سأسألك وأختبرك كي لا تغترّ بنفسك" وطرح عليّ سؤالاً لم يكن بالحسبان!

لذلك عليك دائماً الاستعداد لكافّة السيناريوهات التي قد تواجهك، وكن جاهزاً لها، وسأضع لك بعض النصائح العامّة في الردّ على أسئلة المناقشين:

1- استقبل السؤال بكلمة تحفيزيّة (سؤال جيّد، رائع، كنت أنتظر هذا السؤال).

2- ابتسامة دائمة، مهما كانت الظروف وصعوبة السؤال، فهذا يخفّف من حدّة السؤال.

3- اجعل إجابتك قصيرة ودقيقة، ولا تتكلّم كثيراً ما لم يلزم الأمر.

4- استقبل السؤال بتركيز، وخذ ثواني بسيطة قبل الإجابة.

5- عند الردّ، ابدأ بالمناقش الذي طرح عليك السؤال، ثمّ توجّه بالإجابة إلى الجميع، واختمها مع المناقش نفسه، فذلك يدلّ على احترافيّة وهدوء.

6- لا تتنازل عن فكرتك الأساسيّة مهما كلّف الأمر، ودافع عنها وإن خالفك جميع المناقشين، ويمكنك الإجابة بدبلوماسيّة (أنا أؤمن بالفكرة المكتوبة، وهذا الرأي ولكم رأيكم، وأنتم أساتذة سنحترم

آراءكم دائماً ونأخذها بعين الاعتبار).

7- اشرب الماء بين الفترة والأخرى حتى لا تشعر بالعطش وتعب في الحلق.

8- استمتع بالأسئلة، وكذلك كن واثقاً وفخوراً بإجاباتك لأنّك الأفضل.

تجربة لطالب ماجستير:

سأضع بين يديك عزيزي الباحث إحدى أهمّ التجارب التي تعلّمتُ منها، وعليك أن تتعلّم منها بشكل دقيق، لتعلم المواقف التي قد يتعرّض لها الباحث في لحظة من اللحظات وقد يضيع فيها جهدُه سدى.

كنت أحرص دائماً على حضور المناقشات لطلاّب الماجستير والدكتوراه، لأنال من التجارب بعض الخبرات والأسرار التي قد تكون نقطة تحوّل عند مناقشتي للدكتوراه، وكان بعض الأساتذة يزوّدونني ببعض تواريخ المناقشات في الجامعات الموجودة في المدينة. وفي إحدى المرّات، علمت أنّ هناك مناقشة لرسالة ماجستير في إدارة الأعمال في إحدى الجامعات، فحرصت على حضورها بشكل كبير، لأنّها تتوافق مع تخصّصي، وبالتالي ستكون قيمة مضافة، لعلّ موقفا واحدا يحصل قد يغيّر مجرى مناقشتك لو تعلّمت منه.

كانت المناقشة في الساعة الثانية بعد الظهر، فحضرت قبل المناقشة بنصف ساعة، وهنا فوجئت بعدم حضور أحد إلى الآن، وخصوصاً الباحث! وما هي إلاّ دقائق، حتّى بدأ أعضاء لجنة المناقشة يتوافدون الواحد تلو الآخر. كانت اللجنة مؤلّفةً من المشرف رئيساً ومشرفاً، كونه الأكبر سنًّا والأكثر خبرة، ودرجته الأكاديميّة بروفسّور، في حين كان باقي أعضاء اللجنة هم بدرجة أستاذ مشارك وعددهم اثنان.

وإلى الآن لم يحضر الطالب، حتّى إنّ أحد أعضاء اللجنة سألني إن كنت أنا الطالب كوني الوحيد الموجود في قاعة المناقشة!

حضر الطالب عند الساعة الثانية والربع، أي أنّه متأخّر ربع ساعة، ولديه كذلك مهمّة التجهيز لعرضه. كان الطالب في حالة توتر عالية جدًّا، ناجمة أوّلاً عن التأخير، حيث فوجئ بحضور لجنة المناقشة وهم بانتظاره. وكذلك هو متوتّر لشيء غير ذلك، لم يظهر ما هو حتّى الآن. ومن شدّة توتر

الطالب، وهو يتصبّب عرقا، لم يعرف كيفيّة توصيل وتشغيل أجهزة العرض، فقدّمت له مساعدة سريعة وقلت له: "هوّن عليك، استرخ، سيكون الوضع جيّداً إن شاء الله، فقط تنفّس برفق".

قام الباحث بعرضه وهو جالس يقرأ من شاشة الحاسوب طول الوقت، ومن أوّل شريحة عرضها بدأت الأخطاء تظهر. لم تكن الشريحة تضمّ سوى عنوان البحث واسم الطالب في صفحة بيضاء، ولم تضمّ اسم المشرف أو أيّة تواريخ أو حتّى اسم وشعار الجامعة! تابع الطالب العرض وتوالت الشرائح الضعيفة التي لا تدلّ أبداً على احترافيّة، وقد يشعر البعض أنّ الباحث قام بإعدادها منذ يوم أو في الساعات الأخيرة قبل المناقشة.

اختار الباحث عنواناً جديداً ومهمّاً له قيمة مضافة على البحث العلميّ، وهذا ما شدّ انتباه أعضاء لجنة المناقشة، ولكن بعد مرور عدّة شرائح، بدأت أشعر بأنّ الملل تسلّل إليهم، والذي بدا واضحاً من خلال صرف انتباههم إلى أوراق بين يديهم وهواتفهم النقّالة، وبدا الوضع غير مريح، وهذا ما شعر به الباحث وزاد من توتّره أكثر وأكثر!

بعد انتهاء الطالب من عرضه التقديميّ، أعطى رئيس اللجنة الكلام لأحد أعضاء اللجنة الذي كان عن يساره، وهو مناقش من خارج الجامعة، وشاب في الثلاثين من عمره، متأنّق ويتّصف بالذكاء والحدّة، وهذا بادٍ عليه من خلال الملاحظة. بدأ هذا المناقش كلامه بشكل هجوميّ على الطالب، قائلا: "لقد قمت بعرضك التقديميّ وكأنّك في نشرة أخبار الثامنة، حيث لم تتوقّف عن القراءة من الشاشة التي أمامك!" وتابع أسلوبه الهجوميّ بنقده اللاذع لتصميم شرائح العرض، بأنّها بسيطة وغير احترافيّة، وليس فيها أيّ مقوّمات العرض التقديميّ الاحترافيّ لطالب ماجستير! وهنا، كنت أراقب الطالب وهو يتصبّب عرقا، ولم يستطع الكلام، حتّى بدأ وجهه بالاحمرار، فهو يتعرّض لانتقادات في بداية المناقشة، وبحضور أهله وزوجته وبعض أصدقائه وبعض الطلاب في الجامعة. وكذلك تابع هذا المناقش بالأسلوب نفسه وكأنّه على عداوة مع الباحث منذ زمن بعيد، ما دفع بعض الحاضرين في القاعة إلى استنكار أسلوبه هذا بشكل صريح! بدأ المناقش بأسئلة في مضمون البحث والمنهجيّة المستخدمة، والطالب في جمود! فهو مصدوم وخائف من المناقش، فلم يعثر على أيّة إجابة للأسئلة التي أمامه، فظهر بأنّه لم يستعدّ لهذه اللحظة مطلقا، وقد ازداد توتّره لعدم تمكّنه من الردّ بالشكل السليم. كان صوته وكأنّه تعرّض لوعكة صحيّة، وكلماته تخرج متقطّعة بشكل كبير. وفي نهاية المطاف، ختم المناقش الهجوميّ كلامه اللاذع قائلا: "هذا البحث ضعيف ولا يرقى للبحوث العلميّة الاحترافيّة!" وكان ذلك الاستنتاج

نتيجة الأخطاء المنهجية الواضحة في البحث، وضعف الباحث في الردّ على أسئلة المناقش. وفي كلام المناقش أيضاً رسالة واضحة للمشرف، الذي كان الموجّه الأساسيّ للطالب بأنّه لم يقم بعمله كما يجب.

هذه الكلمات البسيطة التي كتبتها عن هذا المناقش، لم تكن كافية، فهو مستفزّ جدًّا وهجوميّ، ولم يعط أيّ فرصة لإراحة الطالب أو التخفيف من توتّره، ولا أظلمه إن وصفتُه بأنّه يصل إلى درجة المتسلّط غير المحترف، فقد حضر لينتقم من الباحث والمشرف ليس إلاّ..! ومن صفات هذا المناقش، أنّه لم يبتسم البتّة، إلاّ مرّة واحدة، سأذكرها فيما بعد، وسأذكر الموقف الذي جعله يبتسم فيها. والكلمة الإيجابيّة الوحيدة التي قالها للباحث، بأنّ موضوع بحثه جديد ولم يتطرّق أحد إليه من قبل كرسالة ماجستير. ولكنّ الطالب أضاع هذه الفرصة بالأخطاء الموجودة في البحث بحسب رأي هذا المناقش.

أعطى رئيس اللجنة الكلام للمناقش الذي عن يمينه، وهو مناقش من الجامعة، ولكن يعمل بدوام جزئيّ وليس متفرّغا فيها، لكن يبدو أنه متمرس في عمله، هو في آخر الأربعينات من عمره، ظهر ذلك من خلال الأسلوب الذي ناقش به الطالب، إذ كان أسلوبا راقيا واحترافيّا. بدأ هذا المناقش بثنائه على جهد الباحث وعلى توفيقه باختيار الموضوع، وعلى هدوئه في التعامل مع الانتقاد اللاذع من المناقش الأوّل، ليرسل إلى المناقش رسالة بأنّه كان هجوميا بشكل غير لائق! هنا تنفّس الباحث الصعداء، وبدأ يخفّ توترُه، فشرب الماء وكأنّ الحياة عادت إليه من جديد. وهنا طلب المناقش من الباحث أخذ نفس للبدء بالمناقشة معه. فما كان من الطالب إلاّ أن أعطى الإشارة بأنّه جاهز، فبدأ المناقش بإعطاء بعض الملاحظات الشكليّة، وسأل الطالب عدّة أسئلة بأسلوب احترافيّ، أظهرت مواطن القوّة في البحث وقدرة الباحث على التعبير عنها بشكل مريح وقويّ، فظهر وكأنّه متمكّن من بحثه وليس كما أظهره المناقش الأوّل.

واصل المناقش أسئلته قائلا: "هل تعتبر دراستك فريدة من نوعها، أم أنّ هناك أبحاثاً أخرى تكلّمت فيها" هنا يريد المناقش أن يسمع من الباحث ما نقاط القوّة في الدراسة وما الفروقات والقيمة المضافة إلى الدراسات الموجودة.. فردّ الطالب بأنّ هذه الدراسة كمثيلاتها! وهذا ردّ غير دقيق بتاتاً، ما دفع المناقش إلى تدارك الموقف قائلا له: "سأعتبر نفسي بأنّني لم أسأل هذا السؤال!" وهنا ابتسم المناقش الأوّل ابتسامته الخبيثة، وقال للطالب: "في إجابتك هذه تؤكّد ما قلتُه لك بأنّك لم تأت بشيء جديد ولا حاجة لهذه الدراسة".

كان الباحث في هذه المناقشة في وضع لا يُحسد عليه، ولم يكن موفّقا، وقد تعرّض لأقصى أنواع الإهانات البحثيّة. ولحسن حظّ الباحث هنا، أنّ المناقش الثاني الذي تعامل مع الموقف باحترافيّة، كان آخر من تحدّث من المناقشين، لأنّ العقل يبني على آخر التجارب، فماذا لو كان المناقش الأوّل هو الأخير، لكان أثره صعب الإزالة!

النصائح المستفادة من التجربة:

1- يجب على الباحث التأكّد من تماسك البحث قبل التوجّه إلى المناقشة.

2- يجب عليه إعداد العرض التقديميّ بشكل احترافيّ.

3- يجب عليه الاستعداد الجيّد بالتحضير للأسئلة المشتركة.

4- يجب عليه الاستعداد لأقصى أنواع الانتقادات من المناقشين.

5- يجب عليه الحضور باكرا إلى قاعة المناقشة حتى يستعدّ نفسيّا ويتجنّب التوتّر.

6- يجب عليه أن يفصل بين شعوره الشخصيّ والانتقادات التي قد يتعرّض لها.

7- يجب عليه أن يكون واثقاً من كلّ كلمة كتبها في بحثه، وأن يدافع عنها وإن كان هناك بعض الأخطاء.

في هذه التجربة أيضاً، هناك بعض اللوم على المشرف، لأنّه لم يقم بتوجيه الباحث بالشكل العلميّ الاحترافيّ، فهذا البحث هو نتاج عمل المشرف بالدرجة الأولى، وعليه ألاّ يسمح بمناقشة الأبحاث الضعيفة. وإن كان الطالب في عجلة من أمره، أو إن كان مضطرًّا إلى ذلك، فالمسؤولية تبقى، فقط، على الباحث لتبرئة ذمّته البحثيّة واحترافيته العلميّة بشكل كامل.

إنّ توجيه البحوث ورفع جودتها، تقع على عاتق قسم الأبحاث في الجامعة، وعلى المشرفين كذلك، وعلى الطلاب، وهذا ما تعتمده أرقى الجامعات في العالم التي لا تقبل بأبحاث ضعيفة لا ترتقي إلى درجة جيّد جدًّا، حيث إنّ هذا الأمر يؤثّر بشكل مباشر في تصنيفها العالميّ.

تجربة الدكتور ريتشارد:

تعرّفت إلى الدكتور ريتشارد عبر موقع تواصل مهنيّ احترافي (LinkedIn)، ونشأت بيننا صداقة افتراضيّة وما زالت مستمرّة لأكثر من خمس سنوات. فالدكتور ريتشارد يعيش في مدينة مانشستر والتي تقع شمال غرب إنكلترا.. فأردت أن يشاركنا تجربته في هذا الفصل الخاصّ بالردّ على أسئلة المناقشين في مناقشة رسائل الماجستير والدكتوراه، فلم يتردّد أبداً وأبدى إعجابه بهكذا أنواع من الكتب والتجارب، لأنّها خلاصة سنوات من العمل والخبرة البحثيّة والأكاديميّة التي يتميّز بها من شارك معنا في هذا الكتاب...

روى لي الدكتور ريتشارد، تجربة إحدى الباحثات التي مرّت عليه مؤخّراً، وكانت متميّزة جدًّا لدرجة عدم نسيانها! ودائماً ما يعرضها كنموذج يؤخذ بعين الاعتبار، عندما يتوجّه إلى طلاّبه بالنصائح والإرشادات. كان الدكتور ريتشارد يناقش كلوي، وهي باحثة دكتوراه تخصّصها في التسويق الرقميّ. وفي يوم المناقشة، كان الدكتور ريتشارد أوّل الواصلين، كونه رئيسَ لجنة المناقشة، فكانت كلوي جاهزة قبل الجميع وعلى أتمّ الاستعداد اللوجستيّ، وكانت متأنّقة وكأنها في اجتماع رؤساء تنفيذيّين، فاستقبلته بأرقى أنواع الاستقبال، وكأنّه ضيف وهي صاحبة الدعوة، وهكذا فعلت مع أعضاء لجنة الحكم المؤلّفة من خمسة أشخاص، بما فيهم الدكتور ريتشارد.

يذكر الدكتور ريتشارد بأنّ كلوي قدّمت عرضاً تقديميًّا عالي الاحترافيّة، مستخدمة شرائح عرض وفيديوهات توضيحيّة، وكأنّها تعطينا دورة تدريبيّة أو ندوة أو تقدّم لنا ورشة عمل في مؤتمر علميّ حول التسويق الرقميّ. أذهلت كلوي الجميع بهذا الأسلوب الاحترافيّ، وهي ابنة الثامنة والعشرين ربيعا، حتّى إنّها استزادت من الوقت فوق المدّة المسموح بها، فلم يكن بمقدورنا الرفض لأنّنا مستمتعون، وقلنا لها لك كلّ الوقت لتنتهي من عرضك الشائق والمميّز. فاستغرق ذلك ما يقارب ساعة من الزمن، فلم نملّ ولم نشعر بأيّ تضجّر! يا لها من محترفة، لقد جعلت يومي مميّزاً، يقول الدكتور ريتشارد.

ويضيف: أنهت كلوي عرضها بسؤال حول موضوع البحث، جعلتنا نتشوّق لمعرفة الإجابة بأسرع وقت ممكن، لكنّها لم تعطنا تلك الإجابة، فكان ذلك أوّل طعم رمته لنا هذه المحترفة وسارقة العقول العلميّة.. الطعم الأوّل كان بتوجيه أسئلتنا نحو هذا السؤال الأخير الذي طرحته علينا، فكان لكلّ واحد منّا وجهة نظر معيّنة، ويريد أن يعرف الجواب من خلال وجهة النظر تلك وبسرعة مطلقة!

ويتابع الدكتور ريتشارد كلامه، بأنّ المناقشين لم يعطوا أيّ ملاحظة تتعلّق بالشكل، لعدم ضياع الوقت في أشياء قد تكون شكليّة، ولكنّ التركيز كان على المضمون والأفكار المطروحة.

كون كلوي رمت لنا الطعم في عرضها، فكانت مستعدّة لنوعيّة الأسئلة التي ستتعرّض لها، وكان لها ما أرادت. فكانت أسئلتنا متوقّعة منها بنسبة قد تصل إلى 90 بالمئة، وهذا بدا واضحاً مع كلّ سؤال يتمّ طرحه، تبادلنا بابتسامة مستفزّة وكأنّها تقول لنا بأنّني جاهزة لهذا السؤال، وأنتم تدورون في فلكي... ونحن نعلم كذلك تماماً ولكن ليس باليد حيلة!

يقول الدكتور ريتشارد بأنّ كلوي قد رمت الطعم الثاني أو مفتاح تميّزها الثاني، خلال الردّ على الأسئلة، وهو بجعل أعضاء اللجنة يجيب بعضهم بعضا، وذلك عبر الاستراتيجية الآتية: كانت كلوي في حال تعرّضها لسؤال صعب أو دقيق ولا تمتلك الإجابة الكاملة عنه، كانت توجّه السؤال لأحد أعضاء اللجنة بأسلوب ذكيّ واحترافيّ جدًّا، بتذكيره بأحد أبحاثه التي تناولت هذا الموضوع، ما يدفع هذا المناقش إلى أن يجيب عن السؤال، وذلك لإبراز أهمّيّة بحثه وأفكاره، وكانت تضيف إلى كلامه بعض الإضافات، فتظهر في موقف الباحث الذي أعطى الإجابة الكاملة، وهذه الاستراتيجيّة كانت مفاجئة لنا، حيث إنّ كلوي كانت قد قرأت أكبر قدر ممكن من أبحاث لجنة الحكم، ووضعت ملاحظاتها وأفكارها المرتبطة بما وصلت إليه.. يا لهذا الأسلوب المميّز!

يقول الدكتور ريتشارد بأنّ أسلوب كلوي هذا، جعلها تتحكّم في مجريات المناقشة بطريقة لم نستطع فيها مجاراتَها، فكان لها ما أرادت وبموافقتنا ونحن بذلك مسرورون.. فقد استطاعت أن تقلب المناقشة رأسا على عقب، وهذا هو ما نتكلم عليه دائماً، بأنّ على الباحث الإبداع والابتكار في ساعتين قد تجعل منه لافتاً للنظر.. ولا شكّ بأنّ كلوي الآن، تقوم بالتعليم في أرقى الجامعات، فمن استطاع أن يسيطر على خبراء في المجال لسنوات طويلة، سيكون باستطاعته أن يسوّق نفسه بشكل كبير جدًّا واحترافيّ لدى المنظّمات التي يرغب في العمل فيها. **كيف لا؟ وكلوي متخصّصة في التسويق...**

يعطينا الدكتور ريتشارد بعض النصائح في الرد على أسئلة المناقشين:

1- كن مبدعاً ومبتكراً في طريقة عرضك، وأنهِ هذا العرض بأسلوب شائق يفتح رغبة المناقش ليعرف المزيد.

2- لا تجعل مناقشتك مملّة مستنسَخة، فتحصل على النتائج نفسها التي حصل عليها من كان قبلك.

3- اجعل عقل المناقش دائماً في انشغال لمعرفة ما عندك، ولا تترك له الراحة ليفكّر في أسئلة تحرجك.

4- الاستعداد دائماً للمناقشة، وتوقّع الأسئلة قد يجعلك أكثر تميّزا.

5- ثقتك بنفسك وبما كتبت، يجعلك تقطع نصف الطريق نحو العلامة المميّزة.

6- لا ترض لنفسك أن تكون أقلّ مستوى من كلوي، بل نافسها لتكون مثالاً نذكره دائماً.

7- هدوؤك ولغة جسدك في المناقشة، تحدّد بشكل كبير قدرتك على الإجابة.

نصائح البرفسّور جوي:

يعمل البرفسّور جوي في قسم الفيزياء في إحدى جامعات أستراليا في مدينة سيدني. وقد شاركَنا بعضًا من النصائح لما سمّاه أسرار النجاة في مناقشة الرسائل:

1- كن على ثقة بأنّك تعلم أكثر بكثير من المناقش، لأنّك صاحب الموضوع.

2- كثير من الأسئلة لا يعلم إجابتَها المناقش، وهو بحاجة إلى من يُجيبه عنها؛ فمهما بدت إجابتُك مقنعة بنسبة كبيرة، فلا تبنِ خيالك على أنّ السائل يعلم جواب أسئلته، فكن هادئاً وواثقاً.

3- خذ وقتك عند الإجابة، وذلك بالتنفّس الصحيح والسكوت قبل الإدلاء بما عندك.

4- استمع إلى السؤال كاملا، وإن كنت تمتلك الإجابة، ولكن يُستحسن أن تبتسم أثناء طرح السؤال عليك.

5- تناؤك على السؤال يُعدّ خطوة مهمّة، تمنحك وقتاً أكثر للتفكير، وتعطي انطباعاً بأنّك متمكّن منه، وكأنّك تقول للمناقش: فكّر بسؤال آخر بينما أجيبك.

6- بقدر بساطة السؤال، تكون بساطة الجواب عليه، فلا تعقّد الإجابة لتظهر بأنّ السؤال صعب ومعقّد، ويحتاج إلى معلومات ومعادلات حسابيّة كبيرة.

7- في حال تمّ توجيه سؤال صعب، فلا تقل لهم بأنّ هذا السؤال لا إجابة له، بل على العكس، استخدم أسلوب الحنكة، فرُدّ بأنّ مثل هذا السؤال يحمل تحدّياتٍ بحثيّةً كبيرة، وأنّ هناك العديد من هذه التحدّيات التي واجهت الباحث لإيجاد النتائج الممتازة، لذلك سترى المناقش يحاول مساعدتك والإجابة عنك بعرض بعض النصائح والإرشادات، وأنت ستأخذها بروح الطالب الذي يريد أن يتعلّم من الخبراء.. فكن ذكيّا.

8- من المناقشين من يريد أن يظهر بمظهر الخبير وصاحب الأفكار العظيمة، لذلك قم بإعطائه ما يريد. فعند طرحه لفكرة ما عبر التشديد عليها عدّة مرّات، قم بالثناء عليه: "نعم إنّها فكرة رائعة.. سيكون هذا إضافة علميّة كبيرة على البحث، لم أفكّر بهذه الطريقة المنهجيّة من قبل" وهكذا...

9- عندما تُواجَه بعدوانيّة وانتقادات شديدة، كن هادئاً وكأنّك لم تسمع شيئاً، فعادة هذا النوع من المناقشين يحب أن يبرز خلال المناقشة... دعه وخذ الدعم من باقي المناقشين.

10- دائماً اجعل في جعبتك ما هو أكثر من الذي كتب في الأطروحة، لتستخدمه عندما يُطلب منك بعض الإضافات، أو رأيك الشخصيّ، فهذا يعدّ سؤالاً مكافأة لك.. فلا تحاول أن تقول ما هو مكتوب، بل اعرض ما وراء ما كتبت.

11- تدرّب على الإجابة مع بعض الأصدقاء، باتّباع عدّة أساليب، منها: أسلوب المناقش العدوانيّ والمستفزّ، وذلك بالتدرّب على بعض الأسئلة المحرجة وطريقة الإجابة عليها، وطبّق ذلك بحرفيّة عند المناقشة.

12- كن متحمّساً مع كل إجابة تعطيها مهما كانت صعوبة السؤال، فقليل من التوتّر الصحّيّ لا يضرّ، بل يفرز الأدرنالين لديك، ولكن لا تجعل التوتّر يتحوّل إلى جليد يجعلك تتوقّف عن الحماسة والتعبير عمّا بداخلك.

13- استمتع بكلّ كلمة تقولها عند الإجابة، فهذا يدلّ على أنّ لديك كلّ الثقة بما كتبت، ولا تكترث لرأي اللجنة، وهذا يدلّ على ثقة عالية.

14- اقرأ النصائح رقم 1 و2 و10 مجدّدا.. بالتوفيق لك.

نصائح البرفسّور أندرو:

البرفسّور أندرو متخصّص في علم الحاسب وهو يعمل في إحدى جامعات كولومبيا، وأراد مشاركتنا بعضا من تجاربه وخبراته:

1- كن هادئاً واستمتع قدر الإمكان.

2- كونَكَ مستعدّا، فستجد بأنّ الأفكار ستطفو بشكل سلس وستستخدمها.

3- أنصت بشكل كبير للأسئلة، وخذ وقتك في الإجابة عليها.

4- لا تأخذ أكثر من ثلاث دقائق في الإجابة على كلّ سؤال، إلاّ عند الضرورة.

5- اجعل أجوبتك ترتبط بإحصائيّات ودلائل لتعطيها القوّة والمنهجيّة.

6- تدرّب وتخيّل نفسك تجيب على بعض الأسئلة المتشابهة.

7- قم باستضاح كلّ سؤال لم تفهمه، أو أعد تشكيل السؤال بطريقتك وقل للمناقش: "هل هذا ما قصدته"؟

8- عند تعرّضك لسؤال صعب، فهذه دعوة لإبراز ما كتبت والنتائج التي توصّلت إليها، وقم بربط السؤال بسؤال آخر تمّ طرحه، أو سؤال من البحث تحاول الإجابة عليه، فهذا من شأنه أن يجعلك تظهر وكأنّك متوقع السؤال ولديك الإجابة المنهجيّة.

9- في حال كان اعتقادك بأنّ السؤال لا علاقة له بالبحث، فعليك أن تقدّم الدليل القويّ عليه، وأن تبرّر ذلك بشكل علميّ.

10- في حال كان هناك سؤال لم تجد الإجابة عليه بتاتاً، كن صادقا وقل بأنّ هذه النقطة كانت من التحدّيات التي واجهتك خلال البحث، وأنّك تعمل عليها في أبحاث لاحقة.

بعض الأسئلة المتشابهة التي قد تطرح عليك في المناقشة:

1- لخّص بحثك في ثلاث دقائق.

2- ما أكثر قسم له قيمة مضافة في بحثك؟ وكيف قيّمت بحثك كاملا؟

3- ما المقترحات أو النتائج التي يمكن أن تفتخر أنّها من إنجازك؟

4- كيف تظنّ بأنّ بحثك يمكن أن يأخذ العلم إلى مكان آخر؟

5- ما الخلاصات التي حصلت عليها في بحثك وما درجة الإبداع والابتكار فيها والتي لا نعرفها من قبل؟

6- كيف اخترت عنوان بحثك، وما دفعك للاهتمام بهذا الموضوع، ومع مرور الوقت كيف حافظت على الهدف المركّز للبحث والتوجّه الذي تعمل عليه؟

7- لماذا كتبت بحثك بهذه الصيغة النهائيّة، وهل كان من الممكن أن يكتب بطريقة أخرى؟

8- ما النظريّات الأدبيّة التي اعتمدتها في هذا البحث؟ وكيف تربطها بالنتائج التي حصلت عليها؟

9- ما هي بعض الصعوبات والتحدّيات التي واجهتك، وكيف أثّرت على جودة البحث وتوجّهه؟ وهل هناك نقطة ضعف في هذا البحث؟

10- ما الأساليب البحثيّة المستخدمة في هذا البحث؟ ولماذا اخترت هذه المنهجيّة؟

11- ما الأدوات المستخدمة في هذا البحث؟

12- ما المتغيّرات البحثيّة؟

13- ما السؤال البحثيّ الذي تقوم بدراسته؟

14- لو كنت في عالم مثاليّ، هل هناك أساليب وتقنيّات مختلفة أو أشكال أخرى من البيانات والأدلّة التي كنت ترغب في استخدامها؟

15- ما المصادر الرئيسة للأدلّة والبيانات التي حصلت عليها؟ وهل هي قويّة بما فيه الكفاية من حيث الكمّيّة والنوعيّة والجودة، للحفاظ على الاستنتاجات التي رسمتها؟ هل البيانات أو المعلومات التي تراها مناسبة، تقيس أو تتّصل بالمفاهيم النظريّة أو الظواهر الاجتماعيّة أو الفيزيائيّة الأساسيّة التي تهتمّ أنت بها؟

16- كيف تتناسب نتائجك أو تتناقض مع بقيّة المؤلّفات في هذا المجال، وكيف تفسّر الاختلافات في النتائج، أو التقدير أو التفسير بين عملك وأعمال المؤلّفين الآخرين؟

17- هل غلّقت الفجوة العلميّة التي كانت موجودة في بحثك هذا؟

18- ما الآثار الرئيسة أو الدروس المستفادة من البحث الخاصّ بك، لتطوير العمل في المستقبل في هذا المجال المحدّد؟ هل هناك أيّة آثار أوسع على أجزاء أخرى من الانضباط؟ هل لديك الخطوة التالية أو متابعة المشاريع البحثية المرتبطة ببحثك هذا؟

19- هل يمكن تعميم تجربتك محلّيًّا وعالميًّا في المجال نفسه؟ ولماذا؟

20- كيف تلخّص بحثك بجمل بسيطة لشخص مهنيّ وليس أكاديميًّا؟

21- في حال كان لك الفرصة للقيام بهذا البحث من جديد، ما التغييرات التي تقوم بها؟ ما الأخطاء التي وقعت فيها وتحبّ تفاديها في فرصة أخرى؟

22- ما خططك ما بعد التغيّر المرتبطة بهذا البحث؟

23- ما نصائحك للباحثين الذين سيُكملون من بعدك؟

24- ما المفاجآت التي حصلت عليها في بحثك؟ وما الجزء الذي تفخر به؟

25- هل هناك أيّة نتائج بديلة للنتائج التي حصلت عليها؟

26- هل بحثك يغيّر طريقة التفكير التي يتمّ اعتمادها في المجال؟ كيف؟

لغة الجسد

خمسة وخمسون بالمئة من عمليّة التواصل هي في لغة الجسد

قد تتحكّم في الآخرين من خلال لغة الجسد

يحتاج الآخرون إلى سبع ثوان ليحكموا عليك

قد يظنّ البعض بأنّ لغة الجسد ليست مهمّة، وأنّ استخداماتها تقتصر فقط على أماكن معيّنة كاجتماعات الأعمال ولقاءات الرؤساء وغيرها. ولكنّ لغة الجسد تدخل في كل محور من محاور الحياة: في العمل، العرض والتقديم، المفاوضات، تربية الأطفال، العلاقات، اللقاءات وغيرها الكثير.. فلذلك علينا أن نوسّع آفاقنا قليلاً عندما نتكلم في لغة الجسد.. في هذا القسم من رحلتنا العلميّة، سأركّز على أهمّيّة ومهارات لغة الجسد المرتبطة بالمناقشة والتقديم، وذلك حتّى نكون أكثر تصويبا على ما أعرضه عليكم في هذا الكتاب. وكذلك سأعرض التجارب الشخصيّة وتجارب الخبراء الآخرين، وذلك كما عوّدتكم في الأقسام التي تلت، حتّى يكون في جعبتنا خبرة عمليّة حقيقيّة يمكن البناء عليها في عمليّة الإعداد والتجهيز والتنفيذ في يوم المناقشة.

سأعرض في هذا القسم، عدّة حالات عمليّة لباحثين نجحوا، وآخرين لم يوفّقوا في استخدام لغة جسدهم، وكيف كان لهذه المهارة المنسيّة الدور الأكبر في عمليّة التأثير على لجنة الحكم، وكيف أدّى ذلك إلى تحوّل عمليّة التعامل مع الباحث. هذه الحالات راقبتها عن قرب عبر حضوري لعدد من المناقشات، والتي كنت أراقب فيها لغة الجسد الخاصّة بكلّ باحث، وذلك بعد أن طلب منّي أحد الأساتذة الأكاديميّين، التركيز فقط على لغة جسد الباحث، وتدوين كافّة الملاحظات التي أراها لمناقشتها فيما بعد، وهذه الخطوة كانت في سبيل تطوير مهارة لغة الجسد الشخصيّة الخاصّة بـي...

كان لي يوم حافل بحضور ثلاثة مناقشات متتالية.. سأتركم مع التجارب..

تجربة طالب الدكتوراه - مروان:

حضرت الساعة التاسعة صباحا إلى قاعة المناقشات، وذلك قبل نصف ساعة من بداية مناقشة الطالب مروان، وهو باحث دكتوراه تخصّص اللغة العربية، فلم أجد سواه قد أتى باكرا، واستعدّ لهذا

اليوم العظيم.. تقدّمت منه وحيّيته وعرّفته باسمي، وتمنّيت له التوفيق... فردّ عليّ التحيّة ورأسه منحنٍ إلى الأسفل، وعيناه لم تتجاوز رقبتي، ولم ينظر في عيني إلاّ قليلاً، وكانت قبضته ضعيفة القوّة وجزئيّة الملء، وكانت يده كذلك باردة وترتعش قليلاً... ومن قرأ ومارس لغة الجسد، يعلم بأنّ الرأس المنحني وعدم النظر في الأعين بطريقة مباشرة، إنّما تدلّ على الخجل بنسبة كبيرة، وكذلك القبضة الجزئيّة والضعيفة، وكذلك برودة اليد والارتعاش، تدلّ كلّها على التوتّر أو الخوف.. وهذه الإشارات كانت ما قبل البداية، فماذا سيحصل بعد البداية؟

حضرت اللجنة، فكان عند دخول كلّ مناقش من أعضاء اللجنة ويلقي التحيّة على الطالب، كان يردّ بابتسامة بسيطة وبهزّة رأس وصوت ضعيف، فلم يعد للشكّ مكان، بأنّ الطالب إمّا خجول في طبعه أو خائف بشكل كبير. وتابعت مراقبته لأكتشف أكثر عن ذلك الباحث...

بدأ الباحث بعرضه التقديمي وهو جالس، ولم يعط اللجنة نظرة إلاّ بمواقف قليلة وبنظرات خاطفة.. كان يتكلم بسرعة وكأنه يريد إنهاء هذا الجزء بأسرع وقت ممكن حتى يعطي الأدوار إلى غيره في الكلام وكأنه لا يحب الكلام كثيراً.. خلال العرض كان الطالب ضعيف الصوت وفيه تردد وأحياناً كان يتلعثم خلال الكلام، وبدا كثير التعرق وقد احمرّ وجهه.. كل هذه العلامات دونتها، وصرت أسأل نفسي: لماذا كل هذا التوتر والخوف! وهو باحث دكتوراه وكان لا بد منه أن يقوم بالإعداد لهذا اليوم بكل الطرق الممكنة.. فالواضح أنه نسي العمل على لغة الجسد بكل تفاصيلها..

ما إن انتهى الطالب من الكلام حتى رجع قليلاً إلى الوراء وبات يمسح عرقه من منديل أخرجه من جيبه وشرب كثيراً من الماء وكأنه صائم في يوم حر طويل..

بدأ أحد أعضاء اللجنة بالكلام، وتوجّه إليه بأنّ الموضوع الذي اختاره موضوع جديد له قيمة علميّة عالية، وكذلك أثنى على المنهجيّة البحثيّة والمخرجات البحثيّة. وطرح عليه عدّة أسئلة واستفسارات، وخلال ردّه عليها، كنت أراقبه عن كثب، لأرى لغة جسده، فاكتشفت أنّه مع كلّ سؤال يتمّ طرحه عليه، كان ينظر إلى المشرف على بحثه، وكأنّه يريد منه أن يتدخّل أو يفعل شيئاً... وعند الإجابة، كان يجيب بصوت ضعيف وبكلمات بسيطة متقطّعة! وما لاحظته أيضاً، أنّه كان يشبك يديه بقوّة بعضهما ببعض، أو يغلقهما على شكل قبضة، ويضعهما على الطاولة. وتابعت اللجنة بمناقشٍ جديد، طَرَح استفساراً على الباحث، وأثناء الردّ عليه، قاطعه المناقش وطلب منه أن ينظر إليه عند

الإجابة، وليس إلى الأعلى وكأنّه يتذكّر الكلمات. حاول الطالب جاهدا الامتثال لهذا الأمر، ولكن الموضوع لم ينجح، فهذا الباحث يتصرّف كما اعتاد التصرّف من قبل.

بعد الانتهاء من المناقشة، حان وقت إعلان النتيجة، فنطق بها رئيس اللجنة، معلنا أنّ الباحث قد نال على أطروحته هذه درجة "جيّد جيدًا" للأهمّيّة البحثيّة، ثمّ توجّه إلى الباحث وقال له، بأنّ بحثه يرتقي إلى درجة الامتياز، ولكن خوفه وتردّده وطريقة تعامله مع المناقشين، كانت غير موفّقة، وهذا ما جعل درجته تنخفض، وحرمته من أن ينال التميّز.. إنّها ببساطة: **لغة الجسد**، إذ لم يوظّفها مروان كما وظّف قوّته العلميّة والبحثيّة التي يتمتّع بها، فكانت النتائج سلبيّة، وإن كانت بالظاهر درجةُ "جيّد جدًّا" مرتفعةً، ولكن لا شيء يرضي الباحث غير الامتياز، خصوصاً بوجود بحث علميّ راقٍ.

يمكن الاستنتاج هنا، أنّ "مروان" أضاع الفرصة بيده، ولم يستغلّها! وكذلك لم يعلم مدى أهمّيّة لغة الجسد لإيصال الأفكار والتأثير في الآخرين. وأنا متأكّد بأنّه بات يعلم أهمّيّة هذا الأمر، وربّما يكون بدأ بالتدرب وتحسين وتطوير هذه المهارة. فإن كان يريد أن يكمل هذه المسيرة ويتجّه إلى العمل الأكاديميّ، فهذه اللغة التي استخدمها لن تجعله مؤهّلا في المقابلات الوظيفيّة، وإن كانت الدرجة العلميّة لديه عالية.

إن استمرّ مروان على هذا النمط من لغة الجسد في حياته الشخصيّة والمهنيّة والاجتماعيّة وغيرها، فسيخسر الكثير من الفرص التي تتطلّب قوّة الشخصيّة والثبات والإقدام، وهذا ما غفل عنه الكثير. لذلك فإنّ العمل على تطوير هذه اللغة، سواء بالقراءة أو بحضور الدورات التدريبيّة أو اتّخاذ مدرّب وموجّه شخصيّ متخصّص، سيساعد في التمكّن وسيمكّن لمروان أن يصبح في أعلى درجات مهارة لغة الجسد. فالممارسة تجعلك تتحسّن وتتطوّر، وقد تصل إلى المثاليّة في يوم من الأيّام إن شاء الله.

تجربة طالب الدكتوراه - كاظم:

بعد الانتهاء من حضور مناقشة أطروحة الدكتوراه للدكتور مروان، توجّهت مسرعا إلى القاعة الثانية، حيث كانت مناقشة أخرى لطالب دكتوراه، تخصّص إدارة الأعمال، على وشك البداية. ومن حسن الحظ، أنّ رئيس اللجنة قد تأخّر، لأنّه عالق في زحمة سير، ممّا اضطرّنا إلى الانتظار حوالى

عشرين دقيقة أخرى. وفي هذه الأثناء، تقدّمت للتعرّف إلى الباحث كاظم، لدراسة لغة جسده وشخصيّته عن قرب. ما إن اقتربت منه، حتّى بادرني بابتسامة فمددت يدي لتحيّته، فكان جالسا على كرسيّه فوقف بسرعة ومدّ يده وصافحني بحرارة مصافحة قويّة مليئة بالثقة والعنفوان والحماسة، ونظر إلى عيني مباشرة ولم ينزل يده حتّى أنزلتُها، وبدأ يعرّفني بنفسه وبموضوعه وأنّه يعمل عليه منذ سنوات ولن يرضى بأقلّ من الامتياز في هذا اليوم.

وأثناء حديثنا، دخل رئيس اللجنة، فتوجّه إليه كاظم وسلّم عليه بيده وقال له: "الحمد لله على سلامتك بروفسور.. إن شاء الله تكون بخير؟" فهنا يمكننا أن نقول، بأنّ "كاظم" يتمتّع بلغة جسد ومهارات تواصل عالية جدًّا، ويبدو مدرّباً على كيفيّة التصرف في هكذا مواقف.

بدأت المناقشة، فأعطى رئيس اللجنة الإشارة لكاظم للشروع في العرض التقديميّ الخاصّ بأطروحته. وقف كاظم وقفة الواثق بنفسه، وعلى وجهه ابتسامة مميّزة، وبدأ عرضه، إذ لم يكن يقرأ كثيراً، بل كان يخطف نظره لبعض النقاط، ثمّ يتوجّه إلى الجميع في القاعة. كان كاظم يستخدم مهارة التحكّم بالصوت بطريقة احترافيّة، بدت عليه حماسة شديدة وعنفوان وقدرة على جذب انتباه الحاضرين بطريقة سحريّة. كان يختار خطواته بعناية وكأنّه المهندس الذي قام بهندسة القاعة. كان يتنقّل براحة تامّة وكأنّه في محاضرة جامعيّة. كان يتنفّس براحة، وهذا كان واضحاً للجميع.. كان كاظم الباحث المميز إلى الآن.. وبعد انتهاء كاظم من عرضه الشائق.. توجه إلى الجلوس مستمعاً إلى أسئلة المناقشين ومنذ جلوسه وحتى انتهاء فترة المناقشة لم يلتفت إلى أي جهة أخرى سوى إلى لجنة الحكم، إلاّ في حال أراد الرجوع إلى بعض الأوراق أو نسخة الأطروحة عند اللزوم.. كان ينظر إلى المناقش وهو يطرح عليه السؤال بكل حماس وجدية وينتظره حتى ينهي كلامه ليبدأ بابتسامة خفيفة ويبدأ بالإجابة.. كان يستخدم حركات يديه بحكمة لتساعده في التعبير عن ما يدور في باله.. فكان يأخذ لجنة الحكم معه بكل حركة يقوم بها..

كان كاظم يستخدم صوتاً واضحاً ونظرة مباشرة مع كل جواب لأي سؤال يطرح عليه، وما زلت أذكر القلم الأسود الذي كان يحمله بيديه ولم يفارقه طيلة المناقشة، وكأنه أداة لتخفيف حدة التوتر وحتى يمنع نفسه من أن يشبك يديه أو يستخدمهما بلغة لا تناسب الثقة التي يبرزها.. ومن ما رأيته أيضاً إعجاب لجنة الحكم بكل جواب يرد به كاظم على اللجنة، وبدا هذا واضحاً من هز رأس بعض أعضاء اللجنة في كثير من الأحيان.. كان كاظم جاهزاً علمياً ومدرّباً على استخدام لغة جسد عالية الاحترافيّة..

وبهذه القدرة والمهارة والتحضير العلمي لم يرض كاظم بأقل من ممتاز مع مرتبة الشرف، فقد نال 96/100 مع توصية بالنشر.

تجربة طالب الدكتوراه - عبد الرؤوف:

هذه التجربة التي سأضعها بين أيديكم هي إحدى التجارب المميزة والتي تركت الأثر الكبير في نفسي. ليس لأنها خارجة عن العادة، بل لأنها مشتركة مع نسبة تكاد تتخطى 70 بالمئة من الباحثين والمميزين..

أنهيت حضور مناقشة الدكتوراه للدكتور كاظم وتوجهت إلى قاعة أخرى لحضور مناقشة الباحث عبد الرؤوف، طالب الدكتوراه في تخصص الكيمياء.. كان الجميع موجودين وقد أكون آخر الداخلين إلى القاعة.. فوجئت بالقاعة مليئة وقدرت عدد الحاضرين بـ 70 شخصا.. كان عبد الرؤوف طويل القامة عريض الكتفين، وشعره أسود كقطع الليل المظلم.. يبدو عليه الراحة والثقة بالنفس، وكذلك فقد بدا هادئاً ومنظماً.. يبادر الجميع بالابتسامات قبل البداية.. وكان يتحدث بشكل جانبـي مع أصحابه بشكل يشعرك وكأنه في جلسة عادية من جلسات الأصحاب..

ما إن أعطى رئيس اللجنة الإذن بالبداية حتى وقف عبد الرؤوف وتوجه للبدء بعرضه التقديمي. وبدأ في أول دقيقتين يحسن تقديم نفسه بشكل جيد، وكان يستخدم أسلوباً سلساً جميلاً متناغما مع لغة الجسد التي يستخدمها. ولكن فجأة بدأ عبد الرؤوف يتصبب عرقا.. ويتلعثم في الكلام وكأنه بدأ يضيع البوصلة.. فوجئنا جميعنا بهذا التحوّل، ما الذي أثر عليه هكذا ليصبح قليل الثقة ومرتبكاً ومتوتراً.. ثم شاهدت رجلاً يبدو وكأنه في الثلاثين من عمره يقف بشكل مستقيم من بعيد أمام عبد الرؤوف الذي نظر إليه نظرة سريعة، حيث قام الرجل بثلاث حركات في يديه وكأنها إشارة لشيء ما.. بعد هذه الإشارات عاد أسلوب عبد الرؤوف إلى ما كان عليه منذ البداية.. وبقي هذا الرجل واقفا طيلة عرض الباحث..

أنا لم أفهم ما شاهدته ولم ينتبه الكثير من الناس لهذا الموضوع ولكني أصبحت أكثر رغبة وحشرية في معرفة ما حصل، ولماذا وكيف ومن كان هذا الرجل؟.. أسئلة كثيرة أصبحت تجول في رأسي.. أنهى الطالب المناقشة وحصل على درجة جيد جداً، وهذا لم يكن مستغرباً فكان أسلوبه شبيهاً بأسلوب كلوي وكاظم في التجارب السابقة..

بعد الانتهاء والمباركة توجهت مباشرة إلى هذا الرجل وعرفته بنفسي واستأذنته في الحديث معه لمدة 5 دقائق، لم يمانع بل على العكس من ذلك، فقد كان متعاوناً جدًّا.. سألته بشكل مباشر بأنني لاحظت التصرف الذي قمت به والحركات الذي توجهت بها لعبد الرؤوف.. هناك سر أريد أن أعرفه.. فرجع إلى الخلف وضحك بشكل بسيط وقال لي: "يبدو عليك بأنك لست شخصا أتى يحضر مناقشة فقط" فقلت له: "لا أنا هدفي هنا لدراسة لغة جسد الباحث، وأنا أعمل في مجال التدريب كذلك وهذا من صلب عملي ".. فرد سريعاً: "إذاً نحن زملاء" أنا المدرب الشخصي جورج، وكنت أعمل مع عبد الرؤوف لثلاثة أشهر قبل هذا الموعد.. عبدالرؤوف كان شخصاً خجولاً لا يستطيع الوقوف أمام الناس، وكان في حالة لو بقي على ما هي عليه لما تميّز كما حصل اليوم". فقاطعته مستفسراً: "وما هي سر الحركات".. قال لي بأن هذه الحركات هي عبارة عن لغة تواصل مع عبد الرؤوف في حال توتر وارتبك خلال هذه المناقشة، وأنا كنت على علم بأنه قد يحصل معه هكذا من خلال عملي معه مدّة ثلاثة أشهر.. وقد اتفقت معه بأنه في حال شعر بالتوتر سأذكّره بالتمارين التي خضع لها والكلمات التي قلتها له، وبكل جلسة إرشادية وتدريبية عملنا عليها، وسأذكره بهدفه الكبير الذي يعمل عليه.. فقط من خلال حركات بسيطة لن يفهما إلاّ أنا وهو في القاعة ولن يؤثر ذلك على مظهره كباحث وصورته العلمية عندما أرشده في قاعة المناقشة.. كما رأيت استجاب عبد الرؤوف بشكل مباشر، وهذا جيد وعاد إلى الطريق الذي رسمناه سويا منذ بداية العمل..

هنا عزيزي الباحث أريدك أن تعلم بأن أي مهارة تريد أن تكتسبها أو تحسنها فهذا ممكن، فلقد لجأ عبد الرؤوف إلى مدرب شخصي Coach ليقوم بتوجيهه لهذه المهارة ليصل إلى مستوى عالٍ من لغة الجسد والثقة بالنفس، وأنت تستطيع كذلك، فستدوم معك هذه المهارة إلى الأبد، ولن يكون هناك أي عائق أمامك بعد الآن.. أنت من تستطيع أن تختار الطريقة المناسبة ولكن كن على ثقة بأنك لن تبقى على ما أنت عليه..

وضعت لك اليوم عدة تجارب، عليك أن تستفيد منها وتستغلها بشكل كبير، ويسعدني أن أستمع إلى تجربتك الناجحة لأضعها في نسختي الجديدة من الإصدار الثاني لهذا الكتاب.. لا تبخل على نفسك بالتعلم والتطور كل يوم، وخصوصاً في لغة الجسد. فهذه المهارة يعمل عليها كبار التنفيذيين والرؤساء والوزراء والأساتذة والمحاضرين والمدربين..

إنها لغة التواصل الأولى التي من خلالها
يمكنك أن تحقق مكاسب كبيرة جدًّا..

نصائح الدكتورة كارول الخبيرة بلغة الجسد:

1- لتعزيز الثقة الخاصة بك عليك باستخدام وضعيات مناسبة لذلك.

2- لتعزيز الانطباع عنك بأنك مشارك فعال عليك بالتظاهر بأنك منصت فعال.

3- أزِلْ العوائق التي أمامك بكل الطرق الممكنة وذلك لتصبح قريب من الآخرين.

4- استخدم المصافحة القوية لزيادة التواصل مع الآخرين وإبراز الثقة بالنفس.

5- ابتسم، فهي الرسالة الصامتة الوحيدة التي تفتح القلوب وتحببك بالناس.

6- عبّر عن الاتفاق مع الآخرين بالوجه السعيد والرأس للتأكيد على ما يقولونه.

7- لتعزيز خطابك وحديثك أمام الناس استخدم حركات يدين سلسة ومعبرة.

8- استخدم حركات رجليك بحكمة فهي تدلّ على الصدق في كثير من الأحيان.

9- استخدم صوتاً واضحاً وقوياً وليس بمستوى عالٍ ولا تنسَ النغمات.

10- لا تشبك يديك ورجليك فهذا سيجعلك تنسى الأفكار، حررها لتحرر ذاكرتك.

11- لا تحنِ ظهرك أبداً وأنت تتنقل أو تمشي أو تجلس، دائماً كن مستقيم القامة.

12- أظهر الجانب المغري من وجهك لتجعل الناس ترغب في النظر إليك.

13- ابتعد عن حركات الوجه الصغيرة كعض الشفاه أو رفع الحاجبين وغيرها.

14- انظر إلى الناس على أنهم أعز أصدقائك مهما بلغت درجتهم ومناصبهم.

15- لا تظهر التململ مهما بلغت سطحية كلام الذي أمامك بالنسبة إليك.

16- تدرب كثيراً على لغة الجسد، فلم يصل أحد إلى مراحل متقدمة في القراءة والاستماع فقط، فأنت تحتاج إلى ممارسة النقاط التي ذكرتها لك، وهذا ما يجعلك (الأستاذ).

نصائحي لك في لغة الجسد عند المناقشة:

1- اجعل الابتسامة مرسومة على وجهك دائماً، فهي بداية الثقة بالنفس.

2- صافح الجميع مصافحة قوية مليئة، وأظهر الحماسة والجدية والعنفوان.

3- صافح أعضاء اللجنة واسألهم عن يومهم كيف كان، وأنه لك الشرف بلقائهم.

4- لا تنظر إلى الأرض وأنت تتكلم خلال العرض أو في الإجابات.

5- تكلم بصوت واضح وقوي مع استخدام مهارات التحكم بالصوت.

6- عند حديثك توجه إلى الجميع بنظرات متساوية وبشكل دائم.

7- لا تشبك يديك، ولتفادي هذه المشكلة يمكنك أن تحمل قلماً بيديك.

8- افرد راحة يدك وضعها على الطاولة لتخفيف حدة التوتر.

9- مهما كان السؤال صعباً وهجومياً فلا تبرز تأثرك بشكل واضح، بل ابتسم واثنِ على النقطة التي يعرضها المناقش، فهذا سيخفف من توترك وعدوانية المناقش.

10- إن كنت تضع نظارة لا تنظر من فوقها أو من أسفل منها فهذا غير لائق.

11- اجعل ظهرك للكرسي دائماً ولا تجلس على طرفه فإن ذلك يظهرك بمظهر المتوتر.

12- لا تهز رجليك أو ترجعها إلى الخلف، اجعلها مستقيمة أمامك.

13- لا تحنِ رأسك عند تلقي انتقاد، بل انظر في عين المنتقد مباشرة وبابتسامة.

14- لا تمسح عرقك بشكل دائم، بل اخطف اللحظات المناسبة وبأسلوب بسيط، كأن تضع المنديل على جبينك ولا تمسح مسحاً قوياً فيبرز توترك.

15- اشرب الماء بشكل دائم لتبرز الراحة واشرب القليل فقط.

16- تذكر النصيحة الأولى.

أنماط المناقشين

هناك العديد من أنماط المناقشين

يجب التعامل مع كل نمط بشكل خاص

اكتشافك لنمط المناقش يسهل عليك المهمة

تختلف أنماط المناقشين في قاعة المناقشة، وهذا أصبح معلوماً من الجميع، وستكتشف ذلك عندما تشاهد عدداً من المناقشات للمناقش نفسه، فسترى أن أسلوبه واحد، ولو تركته سنوات وعدت لتشاهده مرة أخرى، فستراه على نفس الحال.. هذه الأنماط هي صلب شخصيات المناقشين وصاحبتهم لسنوات عديدة.. في هذا الفصل سنعرض عليك عزيزي الباحث لعدد من الأنماط الخاصة بالمناقشين، والتي حصرتها بعد مشاهدة العديد من المناقشات ومقابلة العديد من الخبراء الأكاديميين والباحثين في هذا المجال.

سأعرض لك - عزيزي الباحث - صفات هذه الأنماط وكيفية التعامل معها بشكل دقيق مما يسهل عليك مهمة المناقشة وتصبح أستاذا في التعامل مع الشخصيات تلك، فالتعامل مع كل نمط على حدة هو جوهر نجاحك في قلب المناقشة لصالحك، وجذب المناقش إليك وتأثيرك عليه.. ستكتشف أن الباحثين أضاعوا فرصاً كبيرة بسبب عدم تمكنهم من اكتشاف نمط المناقش الذي أمامهم، وبالتالي، فإنهم عجزوا عن التعامل معه كما يجب، مما أضاع عليهم فرصة التميّز والمناقشة بشكل احترافي..

سأعرض عليك في هذا الفصل توصيات وتجارب وخبرات كما عودتك في السابق، علّ هذه التوصيات تجعلك أكثر تمرساً وأكثر فهماً في التعامل مع المواقف الشخصية، حيث أنه في كثير من الأحيان تصبح المناقشة تحدياً شخصياً بين الباحث والمناقش، فيضيع الجوهر الأساسي للعملية البحثية والمناقشة.. جميع التجارب التي ستقرأها هي نتائج سنوات لباحثين وأكاديميين وخبرة شخصية في التعامل مع أنماط الناس.. لا تجعلها تمر مرور الكرام قبل أن تنهل منها وتجعلها في عقلك وتستخدمها متى احتجت إليها.. الكثير الكثير من الفرص ضاعت بسبب عدم تمكن الأشخاص من التعامل مع الآخرين بحسب أنماطهم..

سأدعك الآن مع أنماط المناقشين الثمانية..

المناقش المتمكن:

إن المناقش المتمكن هو المناقش صاحب الخبرة الأكاديمية والمهنية وهو المتخصص في مجال البحث المقدم.. هذا النمط من المناقشين هو أكثر الأنماط احترافيّة، ويتعامل مع الباحث بشكل احترافي علمي، وهدفه الوحيد هو ارتقاء الأبحاث التي تخدم الجانب العملي..

صفاته:

صاحب خبرة علمية وعملية كبيرة وتفوق العشر سنوات في أغلب الأحيان.

مطَّلع على أحدث الإصدارات البحثية والمقالات العلمية والمهنية في مجال التخصص، مما يجعله متفوقاً بشكل دائم.

هادئ ومتنبّه إلى كل كلمة يقولها الباحث خصوصاً في الأفكار الجديدة.

يهتم بالشكل والمضمون في البحث مما يجعله أنيقاً في مناقشته.

يضيء على نقاط القوة للبحث أكثر من إضاءته على نقاط الضعف، فهو ينظر إلى القيمة المضافة في هذا البحث، وهذا ما يريح الباحث ويجعله أكثر تحفيزاً.

يحب الاستماع لما عند الباحث من تفاصيل حول البحث المكتوب وما عند الباحث من إطلاع على آخر النظريات العلمية في المجال، وهذا ما يجعله يسأله أسئلة لاختبار قدرة الباحث العلمية وربطها في الحياة العملية.

دائم الابتسامة أو بشوش الوجه، فهو يناقش الأفكار وليس الأشخاص.

دقيق جدًّا في التعاطي مع الأرقام والإحصائيات.

يحب الترتيب العلمي عبر ذكر نقاط متتالية لموضوع معين.

يحب الاستماع إلى الأفكار الإبداعية الخلاّقة، ويكره التقليد.

كيفية التعامل معه:

عليك أن تكون مطلعاً على الجانب المهني من مجال البحث.

عليك أن تكون متحمساً لكل فكرة تقولها فهو يحب الثقة بالنفس.

عليك أن تأخذ ملاحظاته بجدية وتبدي اهتماماً بكل كلمة يقولها.

عليك أن ترد على أسئلته بأسلوب منهجي (نقاط محددة، أسماء معروفة، أرقام، أبحاث جديدة وغيرها).

جهز بعض الأفكار الإبداعية المستخلصة من بحثك.

لا تذكر نقاط الضعف الخاصة ببحثك، وركز فقط على نقاط القوة.

اذكر له مدى قدرة البحث على أحداث تغيير وتحديث في الجانب العملي.

تحدّث إليه بنبرة ناضجة ولا تضحك، وابتسم فقط خلال الاستماع إليه.

عبّر له عن مدى فرحك بالاستماع إليه، فهو صاحب خبرة كبيرة.

لا تذكر أي نقطة غير مدعومة بمرجع علمي أو عملي، وخصوصاً الأرقام الإحصائية وما شابه.

كن عميقاً في ردودك على الاستفسارات، فهو يكره السطحية، ويتأثر بالباحثين المفكرين أصحاب العمق الفكري والبحثي.

اذكر له بأنك سيكون لديك خطة عمل واضحة في تنفيذ توصيات البحث، وسيتم عرضها على العديد من الجهات التي تهتم بها.

المناقش الأكاديمي:

إنّ هذا المناقش هو أكاديميّ بحت، وليس لديه خبرة عمليّة حقيقيّة، إلاّ ما قرأه في الكتب والأبحاث، وما شاهده عبر اليوتيوب أو في مؤتمرات علميّة. هذا المناقش من نمطه، يمكنك معرفة ما ستواجه. ستواجه كمًّا هائلاً من الملاحظات المنهجيّة والشكليّة، فكن جاهزاً لذلك.

صفاته:

متمكّن من الجانب الأكاديميّ والبحثيّ، ويهتمّ بأدقّ تفاصيل البحث المنهجيّة.

يهتمّ بالأمور الشكليّة وطريقة الكتابة البحثيّة (النقطة، الفاصلة، اللغة، الأرقام، الأقسام، توازن الفصول وغيرها).

لديه قائمة طويلة من الملاحظات التي سيسردها عليك، فهو يرى تميّزا في اكتشاف بعض الهفوات والأخطاء، فهو يقرأ كلمة كلمة لاصطياد هذه الأمور.

ينظر في الأطروحة والملاحظات أكثر من النظر إليك كباحث.

سريع الكلام ولا يحبّ المقاطعة أو تبرير ملاحظاته التي يعرضها عليك.

أسئلته في مضمون البحث قليلة جدًّا، إن لم نقل معدومة، فلا يهتمّ بالنتائج العمليّة، ويهتمّ فقط بالتوصيات للباحثين في المستقبل.

يركّز على الأدوات البحثيّة المستخدمة ولماذا استُخدمت.

لا يتقبّل الأفكار الابتكاريّة والإبداعيّة كثيراً، في حال كانت خارجة عن إطار ما تعلّمه وما يعلّمه في مجال البحث العلميّ. فهو يتّبع المنهاج التقليدي بقوّة.

يدقّق في المراجع المستخدمة كثيراً، ومدى حداثتها وطريقة كتابتها.

لا يحبّ استخدام أيّ شيء لا يتعلّق مباشرة بالموضوع.

كيفيّة التعامل معه:

عليك أن تكون صاحب بحث متماسك من حيث الشكل والمنهجيّة، وإلاّ فستتعرّض لوابل من الملاحظات من هذا المناقش، ولن يكون لديك فرصة للنجاة، فهو يعتبر أن هذا الأمر أساس.

لا تبرّر أخطاءك التي يشير إليها، واكتفِ بتدوينها والإقرار بها بشكل سريع.

أبرز اهتماماً لكلامه، ولا تُشعرْه بأنّ الشكل لا قيمة له في البحث، فتخسره، وسيعتبر أنّك تعارض الدليل البحثيّ، وهذا بالنسبة إليه شيء مقدّس.

الثناء على دقّته في القراءة والملاحظات، فهذا يُشعره بأنّه مميّز واحترافيّ، خصوصاً عندما لا يكون هناك مناقشون بقدرة التدقيق الشكليّ نفسها.

عند الردّ على استفساراته، اربط أجوبتك بأدلّة من مراجع علميّة بأسماء الباحثين والمجلاّت العلمّية التي نشرت فيها، إن كان هذا ممكناً بالنسبة إليك، فهذا يدلّ على أنّك باحث من الدرجة الأولى بالنسبة إليه وسيقدّرك كثيراً.

كن دقيق الإجابة، ولا تكثر من ذكر ما له صلة بالحياة العمليّة، فهو بعيد عنها ولا يهتمّ بمعرفة ما يحدث هناك.

اذكر له عدداً من عناوين الأبحاث التي ستعمل عليها بعد التخرّج، ولها ارتباط بالبحث الحاليّ، وستكون إضافة علميّة كبيرة.

اسأله رأيه في ما يتعلّق بأمور منهجيّة، من باب أخذ الخبرة كأن تقول له: "أنا استخدمت هذه المنهجيّة بسبب كذا وكذا، وفي حال كان لديك رأي آخر، أحبّ أن أستمع إليه، فهذه فرصة للنيل من خبراتكم وأنتم أساتذتنا في ذلك".

المناقش المهنيّ:

في كثير من الأحيان، تلجأ الجامعات إلى دعوة أحد حَمَلة الدكتوراه، لمناقشة باحث في مجال معيّن يتطلّب مناقشة عمليّة ومهنيّة، للحكم على البحث من الجانب المهنيّ، وهذا المناقش عادة، يكون بعيداً نسبيًّا عن العمل الأكاديميّ، أو غير متفرّغ ويعمل في مجال معيّن ضمن وظيفة أو عمل خاصّ.

صفاته:

يركّز على الجانب العمليّ فقط، ولا يهتمّ بأيّ تفاصيل منهجيّة أو بحثيّة.

صاحب خبرة مهنيّة كبيرة، ولا يكترث للنظريّات الأدبيّة المنشورة.

يناقش التوصيات والنماذج المقترحة بشكل كبير، لأنّها أكثر عمليّة.

يعارض الأفكار القديمة والتقليديّة وغير الاحترافيّة دائماً، لأنّه يعُدّها مضيعة للوقت، والجميع يعلمها ولا حاجة لذكرها مرّة أخرى.

سريع الحكم على الأشياء بحكم طبيعة عمله، ويظهر ذلك في تصرفاته.

ليس مَرِناً ولا يمكن إقناعه بشكل سهل، فهو يظنّ بأنّه في مكتبه وليس في قاعة مناقشة، وبالتالي لا يمكن مناقشته بشكل منهجيّ أو بحثيّ.

قد يوجّه إليك انتقاداتٍ كبيرة، لأنّه يربط النتائج بالحياة العمليّة بشكل مباشر، ولا يكترث بالصعوبات أو التحدّيات التي قد تواجهك خلال التنفيذ، فهو يعتبر بحثك جاهزاً للتنفيذ بشكل مباشر.

لا يهمّه القسم النظريّ في بحثك، ويركّز فقط على القسم العمليّ وجودة البيانات المستخدمة، وكيفيّة تحليلها وكيف خدمت النتائج التي وصلت إليها.

كيفيّة التعامل معه:

لا تذكر كثيراً الأساليب المنهجيّة التي اعتمدتها في بحثك، وركّز على النتائج العمليّة، وكيف تخدم الجانب المهنيّ بشكل مباشر، وهذا سيجعله يتأثّر بفكرك، وذلك بسبب توافقه مع فكره المهنيّ.

لا تذكر النظريّات الأدبيّة كثيراً، وركّز على آخر التطوّرات في مجالك، واربطها بأداء الشركات العالميّة والمعروفة، وكيف سيحقّق لها النموّ على سبيل المثال.

تعامل معه على أنّه مديرك في العمل، وليس مناقشاً أكاديميًّا، فهو يحبّ شعورَ أنْ يكون مديراً أو مستشاراً أكثر من كونه مناقشاً لرسالة علميّة.

لا تجادله في ملاحظاته المهنيّة بشكل كبير، لأنّه سيتغلّب عليك بحكم الخبرة، خصوصاً إن كان يعمل في منصب كبير وفي شركة احترافيّة، واكتفِ فقط بإيصال وجهة نظرك، وتقبّل رأيه الذي يعرضه عليك.

يجب أن تكون توصيات البحث الخاصّ بك، فيها نماذج عمليّة وأدلّة عمليّة، أو تقنيّات يمكن تنفيذها على أرض الواقع، وليس فقط نظريّات أدبيّة علميّة.

اذكر بعض الأفكار المرتبطة ببحثك، والمطبّقة في شركات معيّنة، وهذا سيفتح شهيّته إمّا لانتقاضها أو لإضافة لمساته وأفكاره.

أثنِ على الأفكار التي يطرحها، واذكر محاسنها المهنيّة، وبأنّك لم تسمع عنها من قبل، فهذا سيجعله يشعر بأنّه مخترع ومفكّر وقائد عظيم.

اذكر أهمّيّة بحثك من حيث تقديم حلول للمشاكل الموجودة في شركات معيّنة، وأنّ هذا البحث جاء ليسدّ الفجوة الموجودة في العالم المهنيّ، وأنّ بحثك سيقلّل من التكاليف أو يطوّر علماً معيّناً، أو يحقّق إنجازاً عظيماً.

المناقش الشاب:

إنّ نمط المناقش الشاب نمط دقيق جدًّا، فهو مناقش تخرّج حديثاً والتحق بالعمل الأكاديميّ، ويلزمه سنوات طويلة للترقّي والتقدّم المهنيّ! فلذلك يريد أن يثبت للجميع بأنّه متمكّن علميًّا، وقادر على

خوض المناقشات العلميّة، ولذلك سيصبّ مواهبه العلميّة كلّها على رأسك عزيزي الباحث.

صفاته:

شاب متحمّس جدًّا في مقتبل العمر، لم يتجاوز الثلاثين من عمره.

قارئ للبحث من الدرجة الأولى، فلن يضيّع فرصة لإبراز مواهبه العلميّة، وبالتالي قرأ بحثك كلمة كلمة، وجاء ليناقشك بكلّ التفاصيل، وقد يناقشك في ألوان بعض الرسومات المستخدمة. وهو يقرأ أيضاً بتمعّن كيلا يتعرّض لإحراج من مشرف الطالب أو مناقشين آخرين في شيء لم يفهمه جيّداً.

يعطيك انطباعاً بأنّ بحثك ليس بالمستوى الممتاز، وأنّه بحاجة لتحسين أكبر.

يسألك أسئلة حول الموضوع بشكل كبير (لماذا اخترت هذا العنوان، لماذا قمت باختيار هذه العيّنة، لماذا لم يكن هناك ارتباط بين العنوان والمضمون؟) ولا يبحر كثيراً في الأساليب المنهجيّة الدقيقة والإحصائيّات المعقّدة، ويكتفي فقط بالدوران حول أقسام البحث.

يركّز كثيراً في التوصيات، فهي ملجأه الآمن الذي يتوجّه إليه ليبرز قدرته على نقد العمل البحثيّ، فيبدأ بالتعليق على مواطن الضعف بشكل كبير، ويعطيك بعض الاقتراحات ليُشعرك بأنّه أفضل منك، لو أُعطِيت له الفرصة لكتابة البحث.

كيفيّة التعامل معه:

لا تجادل المناقش الشاب جدالاً حادًّا، لأنّه سريع الاستفزاز، فهو لا يتمتّع بمهارات التعامل مع أنماط الطلاّب، واتّخذه كصديق فسيعطيك النصائح.

اشكره على قراءته للبحث بالتفصيل المملّ، وكأنّ هذا العمل شيء جبّار.

لا تُطل الردود عند الأسئلة، ولتكن أجوبتُك على قدر السؤال، لكيلا تفتح شهيّته وحماسته للتدقيق بالأجوبة، وقد يتمكن عندها من أن يبنيَ أسئلته على أجوبتك.

لتكن ردودك ممّا كتبت وبالدليل العلميّ، فهذا لن يمنحه فرصاً كثيرة.

لا تأخذ ملاحظاته على مستوى شخصيّ أبداً، وإن حوّلها إلى هذا الاتّجاه، وتعامل معه بالاحترافيّة العلميّة فقط، فالغلبة له في النهاية.

لا تسمح له بالتقليل من قيمة البحث الخاصّ بك بشكل مباشر، وقل له بأنّ هذا رأيه، وهناك آراء أخرى، والمشرف على البحث هو من أقرّ هذا الأمر، فيصبح الصراع بينه وبين المشرف فتخرج أنت سالماً من بينهما.

حضّر عدداً من الدراسات التي تدعم نتائجك، ويفضّل أن تكون دراساتٍ منشورةً حديثاً، فهذا سيساعدك من التخفيف من حدّة انتقاداته، ويجعله يرضخ للنتائج العلميّة.

لا تُطل النظر في هذا المناقش، وتوجّه إلى جميع أفراد اللجنة عند سؤاله لك، فهو قد يأخذ النظرات الحادّة بعدائيّة، وقد يفهمها على أنّها هجوم عليه، فيُضطرّ للدفاع عن صورته.

أثنِ على ملاحظاته في النهاية وكأنّه كان المميّز بين اللجنة.

المناقش المتسلّط:

هذا النمط من أكثر الأنماط ضرراً، وخصوصاً إن كان رئيساً للَجنة المناقشة، وبالتالي سيكون التعامل معه بحِرفيّة تامّة، فهو هنا ليتسلّط عليك أو على المشرف الخاصّ بك، ومهمّته هنا أن يستخرج كلّ نقطة ضعف في البحث ويظهره على أنّه غير جدير بالتميّز، وإن كان كذلك فهو متسلّط ويمكن أن نطلق عليه أيضاً صفة المؤذي..

صفاته:

لا يبتسم أبداً وكأنّه مكره على الحضور إلى هذه المناقشة، وقد يرتقي ليُشعرك بأنّه على ثأر معك، وجاء لينتقم منك أو من المشرف الخاصّ بك بشكل واضح وصريح! فأحياناً، يأتي هذا النمط لتصفية الحسابات.

لا يتقبّل المزاح في القاعة، ولا يتقبّل الخروج عن الموضوع أو الابتكار.

يقلّل من قيمة البحث والباحث بشكل واضح، ويُشعرك بأنّ عملك أقلّ من المتوسّط، وهذه رسالة منه بأنّك على موعد مع علامة متدنّية.

يقرأ كلمة كلمة، وغالباً ما يعطي بحثك لأحد طلاّبه ليقرأه كلمة كلمة، ليأتي له بكلّ ملاحظة صغيرة كانت أو كبيرة، ولا ينسى الفاصلة والنّقطة وحجم الخطّ ورقم الفقرة، فيأخذ حوالى نصف ساعة بذكر ملاحظات لا قيمة لها، ولا تؤثّر في قيمة البحث العلميّة، ولكن فقط ليُشعر من في القاعة بأنّك لا تستحقّ.

يعارض الأفكار الحديثة، وقد يكون غير متمكّن من مجال البحث بشكل دقيق، ولكن يُشعرك بأنّ هذا الأمر متداوَل بكثرة وتقليديّ.

سيعطيك علامة متدنّية ما لم يخالفه أعضاء اللجنة أو المشرف الخاصّ بك بشكل جادّ، ممّا يضطرّه إلى الخضوع لهم.

كيفيّة التعامل معه:

قل له "حاضر" لكلّ ملاحظة يعطيك إيّاها، وابق صامتاً قدر الإمكان ما لم يوجّه إليك سؤالاً بحاجة إلى جواب واضح وصريح.

لا تأخذ ملاحظاته على محمل الجدّ، ولا تجعلها تؤثّر على ثقتك بنفسك في هذا اليوم، بل على العكس، خذها بمرح وابتسم طوال الوقت، فهذا من شأنه أن يستفزّه ويوحي إليه بأنّك متمكّن من بحثك وجاهز له منذ زمن بعيد.

أشعره بأهمّيّته العلميّة، ويفضّل أن تقرأ أبحاثاً له علميّة منشورة، وتربطها بنتائج بحثك، وتذكر له هذا الأمر خلال المناقشة، فيصبح أقلّ عداوة، وقد يصبح صديقاً فجأة، كأن تقول: "لقد قرأت بحثاً مؤخّراً للأستاذ فلان في المجلّة العلميّة (تذكر اسمها وتاريخ النشر) وتربط نتائج هذا البحث بنتائجك "فتراه أكثر استمتاعاً وفخاراً عن ذي قبل.

كن هادئاً، وأكّد على أهمّيّة كلامه الذي يقوله، واربط بعض ملاحظاته ببعض الصعوبات البحثيّة التي واجهتك خلال العمليّة البحثيّة.

في المواقف الصعبة، أكّد على دور المشرف في هذا البحث، وأنّه متوافق مع لجنة الجامعة المتابعة للبحث والمشرف بشكل خاصّ، وهم أساتذة في ذلك، فهو لن يستطيع أن يفتح عليه حروباً من عدّة جبهات.

ذكّره دائماً بأنّ هذا البحث فريد من نوعه ومميّز، والمكتبة العلميّة بحاجة إلى هكذا أنواع من الأبحاث، وبأنّك عرضته على عديد من الجهات التي أبدت إعجابها به، وأنّها تنتظر النتائج ليتمّ تطبيقها بشكل فوريّ.

تذكّر دائماً: هو متسلّط، فكن هادئاً ومبتسماً وقليل الكلام، ودائماً قل نعم.

المناقش المتساهل:

من نمطه، تشعر وكأنّك أنهيت المناقشة لتوّك. هذا المناقش من أفضل الأنماط عند الباحثين، لأنّه يعدّ ورقة اليانصيب التي ستجعلهم يفوزون دون القيام بالأعمال الشاقّة. هذا المناقش يُشعرك وكأنّه هنا ليأخذ بعض المال ويذهب إلى منزله مرتاح البال وبأقلّ مجهود يذكر.

صفاته:

متساهل بشكل كبير، ويعلّق فقط على بعض الأمور الشكليّة غير المهمّة.

يطرح عليك أسئلة بسيطة فقط، ليختبر مقدرتك العلميّة بأقلّ مستواها.

يقبل بأيّ جواب تردّ به على أسئلته، ويشكرك على ذلك المجهود.

يخاطبك باحترام كبير، وصوته هادئ ولا يأخذ الكثير من الوقت.

لقد قرأ النتائج والتوصيات فقط، ولم يتطرّق إلى كافّة جوانب البحث، فهو متساهل.

كيفيّة التعامل معه:

كن هادئاً مثله تماماً، ولا تقم بجهد لإقناعه، فهو مقتنع مسبقاً.

اربط بعض أجوبتك ببعض النظريّات، فهو لم يطّلع عليها بتاتاً.

يمكنك أن تطيل قليلاً في الإجابة، فقط لتُشعره بأنّ سؤاله مهمّ جدًّا.

تشكّرْه على ملاحظاته القيّمة وإن كانت غير ذلك، ففي كلتا الحالتين لن يهمّه ذلك، فسواء أثنيت أم لم تُثنِ فهو واضع لك العلامة مسبقاً.

ركّز في النتائج والتوصيات، فهي أكثر ما قرأ، لذلك يمكنك مناقشته فيها، واذكر بعض النتائج من أبحاث منشورة عالميًّا، فهذا سيجعله غير مهتمّ بالمتابعة.

المناقش الجاهل:

هذا النمط قد يكون أيضاً من الأنماط الحسّاسة جدًّا، فهذا النمط جاهل في المجال الذي أتى ليناقش فيه، وقد يكون جديداً عليه كلّيًّا، ومع ذلك، أتى نصيبك - عزيزي الباحث - للتّعامل مع هذا المناقش، وتصبر على ما سيأتيك منه.

صفاته:

ليس لديه أدنى معرفة عن موضوع البحث، وقل ربّما لم يقرأ بحثك.

يتكلّم في أمور عامّة بعيدة عن المحور الأساس للبحث بشكل واضح.

يسألك أسئلة عامّة، بظنّه أنّه أصاب كبد الحقيقة، وينتظر منك أجوبة جادّة.

يركّز على المنهجيّة والأساليب البحثيّة بشكل كبير، وكذلك ملاحظاته شكليّة فقط، وقد يأخذ وقته في التعليق على المراجع وكيفيّة كتابتها وحداثتها.

مشتّت طيلة المناقشة، ولا يركّز إلاّ عندما يحين دوره في المناقشة.

قد يقبل منك أيّ إجابة في حال كانت عميقة، وفيها أمور تقنيّة محدّدة.

تعرفه مباشرة بأنّه المناقش الجاهل، في حال عدم تمكّنه من نطق بعض الكلمات التقنيّة المرتبطة بشكل مباشر بالبحث.

قد تراه يتكلّم مع زميله كثيراً، وقد يكون يستفسر عن بعض الخفايا في البحث أو بعض الأسئلة التي تتمّ مناقشتها، فلا يريد أن يظهر بأنّه جاهل.

هادئ وغير عصبيّ، فليس من صالحه أن يكون متحمّساً، فقد يقع في المحظور، وهو الخوض في ما لا يعرف، حينها سيتعرّض لحرج شديد.

كيفية التعامل معه:

كن هادئاً جدًّا، فهذا المناقش ليس من ورائه ضرر صريح، وسيترك موضوع العلامة إلى غيره، وسيقول بأنّه يمشي مع رأي المجموعة.

عند ردّك على أسئلته، أحِله إلى الأفكار الرئيسة في البحث، فلن يستطيع مجاراتها في الموضوع، فهو جاهل به ولا يريد إبراز ذلك فيكتفي بأجوبتك.

تقبّل ملاحظاته الشكليّة بجدّيّة واهتمام كبيرين.

حضّر للأسئلة المنهجيّة، لأنّها ستكون محور أسئلة هذا المناقش.

قد يسألك أسئلة كثيرة في البحث، ليتعلّم منك لكي يستطيع أن يسألك أسئلة أعمق، مثال: (لخّص لي البحث بدقيقة، ما المتغيّرات، ما النتائج المهمّة التي توصّلت إليها وكيف ستخدم هذه النتائج الحالة الراهنة وهكذا...) فهنا يمكنك الاستفاضة في الأجوبة، فيعتبرها إجابات دقيقة جدًّا ويكتفي.

وجّه له أسئلة في المقابل بعد انتهائك من الرد على أسئلته، يمكنك أن تقول له وما رأيك أنت هل هذه المنهجية التي اتبعتها؟ هل هي صحيحة أم هناك ما هو أفضل؟.. سيضطره ذلك إلى الكلام حتى لا يظهر بمظهر الجاهل، ولن يتجرأ على الأسئلة مرة أخرة ويكتفي.

هذا المناقش من أسهل المناقشين الذين يمكن لك التعامل معهم والاستمتاع بوجودهم.

المناقش المتظاهر:

هذا النمط من المناقشين لا يختلف كثيراً عن النمط الجاهل، ولكن بأسلوب أكثر ذكاءً وحنكة. وهذا النمط يعتمد على معلومات بسيطة حول البحث، ليظهر لك بأنّه متمكّن منه، وهو يعرف عنه القليل القليل.

صفاته:

لا يعلم الكثير عن موضوع البحث، وسيظهر ذلك خلال المناقشات العميقة، ولكنّه يتظاهر بالمعرفة.

قرأ بعض الأفكار حول موضوع البحث ليتمكّن من فهم بعض النظريّات فيه، حتّى يظهر بأنّه متمكّن.

يحضّر لك بعض الأسئلة التي طرحها الباحثون من قبل، كأسئلة شائكة، ويطرحها عليك ليريك بأنّه متمكّن من البحث ويعلم تفاصيله.

مدافع قويّ عن أفكاره، فهو متظاهر ويريد أن يذهب بتظاهره إلى أبعد مكان، لكيلا يَثْبُت العكس، وقد يدخل معك في جدالات عقيمة ويصرّ على موقفه.

سيسألك كثيراً في الاستنتاجات والتوصيات وكيفيّة الاستفادة منها في الحياة العمليّة، وما هي التحدّيات التي ستواجهك عند تنفيذها.

سيذكر لك بعض المراجع المهمّة في بحثك، وكأنّه قرأها كلّها، وهو لم يطّلع سوى على ملخّصاتها وأهمّ الأفكار التي فيها، كأن يقول لك: "قال الكاتب الفلانيّ هذه الجملة، ما رأيك فيها؟ وكيف تربطها مع نتائجك؟".

تراه متحمّساً وصاحب أكثر شخصيّة لديها حركة في القاعة، ويبقى في تركيز طيلة فترة المناقشة، وقد يكون أوّل الحاضرين ويفتح حديثاً معك.

كيفيّة التعامل معه:

عامله بأهمّية كبيرة، وكأنّه خبير في الموضوع، بالتأكيد قم بهزّ الرأس وأظهر الاستغراب بأنّك سمعت لتوّك أفضل جملة في حياتك البحثيّة منه.

ادخل معه في نقاشات عميقة، ليظهر بأنّه المناقش العميق المتمكّن.

اطلب نصائحه حول الموضوع كونه الشخص المتمكّن، فهنا قد يخفّ بريقه، لأنّه غير قادر على إعطاء نصائح عميقة، وسيكتفي بالكلام السطحيّ.

اذكر له بعض المراجع الكبيرة في المجال، واقتبس منها، هذا سيجعله أيضاً يخشى الدخول في ما لا يعرف، فهو لا يغامر في التظاهر لأبعد الحدود.

ركّز على المنهجيّة والتقنيّات المستخدمة في العمليّة البحثيّة، فيخفّ تظاهره ويتوجّه لحقيقته الأولى كباحث، ويبدأ بمناقشتك بنوع من العقلانيّة.

لا تسمح له بالتقليل من قيمة البحث الخاصّ بك، ودافع عن أفكارك بطريقة علميّة، فالدبلوماسيّة في هذه الحالة ليست لصالحك، وقد يعتبرها نقطة ضعف عند وضع العلامة.

تظاهر - مثله - بأنّك تقدّر ملاحظاته التي أثْرت البحث، وإن كان غير ذلك، بأن تثنيَ عليه في نهاية المناقشة، وكأنّه بطل هذه الجولة.

همسة في أذن الباحث

عزيزي الباحث، قرأت في هذا الكتاب العديد العديد من الأفكار والنصائح والتجارب العلميّة والعمليّة لأشخاص قضَوا سنوات وسنوات في العمل البحثيّ والأكاديميّ... قد تقول في نفسك، إنّ الموضوع فيه مشقّة، والأفكار كثيرة، ولكنّ الموضوع بسيط جدًّا! فلو قلت لك: "هل تستطيع أن تأكل فيلاً؟ ستقول لا، لا أستطيع!" بلى تستطيع، وذلك إذا ما قسّمت الفيل إلى قطع صغيرة، وكذلك الأفكار الموجودة، قطّعها إلى أفكار صغيرة، وابدأ العمل عليها واحدة تلو الأخرى، وستصل إلى إتقانها مع الممارسة.

عزيزي الباحث، أنت وحدك تحدد مستوى تميّزك في أبحاثك، ولا يستطيع أحد أن يسلبك هذا التميّز.. أنت وحدك قادر على التحكّم في حياتك وإدارتها لتصل إلى ما تريد... لا تجعل رأي أستاذ أو مدير أو أيّ شخص كان، يؤثّر فيك ليصبح قدرك. رأي الناس فيك لا يجعله حقيقة ما أنت عليه وما تستطيع أن تقوم به.

مهما بلغَتْ شدّة الانتقادات لك أو لأعمالك، استمرّ في ما تحبّ، وكن شغوفاً بأعمالك ولا تلتفت إلى أيّ شيء يعكّر صفو الإنجاز لديك، فما أكثر المنظرين في يومنا هذا، وما أقوى تأثيرَهم على الأشخاص الضعفاء! أنت قويّ وأصبحت تتمتّع بالمعلومة والمهارة بعد قراءتك وممارستك لما ورد في هذا الكتاب. استخدم ما قرأت، واستمرّ في مرحلة التعلّم، وثابر على الاطّلاع على ما هو جديد في العمليّة البحثيّة، ستصل إلى مرحلة يصبح لديك علامة تجاريّة شخصيّة، تتمتّع بها وتفتح لك الأبواب المغلقة، وتجلب لك الفرص المميّزة بإذن الله..

لا تقرأ هذا الكتاب مرّة واحدة فقط، فهو دليلك لكلّ عمل بحثيّ تقوم به وتريد أن تتميّز في تقديمه ومناقشته، وارجع له عندما يتطلّب الأمر... عادة ما نضع الكتب على الرفّ لعدم الحاجة إليها مرّة أخرى، ولكن لا تفعل هذا مع ذاك الدليل العلميّ والعمليّ.

شارك أفكار هذا الكتاب جميع الناس، واجعلهم يتذوّقون حلاوة التميّز كما فعلتَ أنت، لا تتردّد أبداً في التواصل معي للتحدّث أكثر وأكثر عمّا جاء فيه... يسعدني أن نبقى على تواصل، كما يسعدني أن أتعرّف عليك شخصيًّا، وأنتظر هذا اليوم بفارغ الصبر، لأستمع إلى قصّة نجاحك في العمل البحثيّ وغيره، فلعلّ قصّتَك الملهمة تحجز لها مكاناً في الطبعة الثانية من هذا الكتاب، لأنّ هذا الكتاب هو مكان للقصص المميّزة والتجارب الناجحة.